БИЗНЕС | ТЕХНИКА | ТЕНДЕНЦИИ №2 (28)/2009 WWW.SCANIA.RU

#2

SCANIA по-русски

ФИЛОСОФИЯ ЛИДЕРА

УЗНАЙ МАШИНУ ПО РИСУНКУ...

Автомарафон по России

Поставки

ВЕЩАНИЕ С КОЛЕС

Страница 24

СИДЯ НА СКАМЕЙКЕ

Страница 28

СОДЕРЖАНИЕ

Scania по-русски No 2

4 Автомарафон по России, как это было…
Впервые в России прошла уникальная акция. Автопробег техники Scania от Москвы до Красноярска и обратно – более 12 000 км

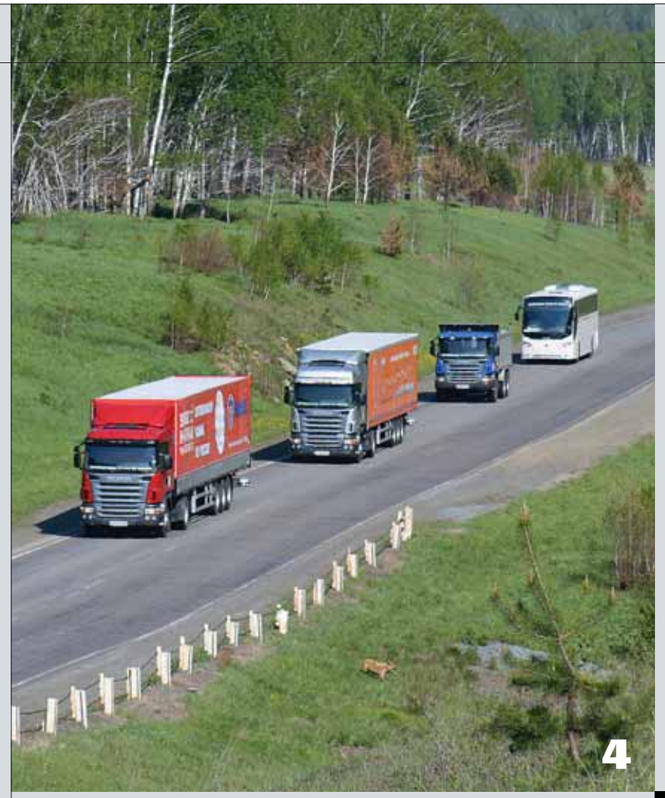
11 Выбери Scania
Все европейские бренды грузовых автомобилей обладают четко выраженной индивидуальностью. Сможете ли вы узнать автомобиль по рисунку?

14 Философия лидера
Новый генеральный директор ООО «Скания-Русь» Ханс Тарделль поделился с журналом «Эксперт» секретами работы компании на российском рынке в условиях кризиса

17 Безопасность превыше всего
Дополнительные зеркала для коммерческого транспорта – это не роскошь, а необходимость…

18 Сканирование
Перед тем, как отправиться в автомарафон, наши тягачи Griffin Space и R420 Highline были протестированы журналистами газеты «Авторевю» на Дмитровском полигоне

23 Чемпион в легком весе
Как уменьшить массу автомобиля и увеличить объем доставляемого груза…



24 Вещание с колес
Впервые в России на базе шасси Scania собрана передвижная телевизионная станция. Уникальность автомобиля – в его возможности вести прямую трансляцию даже в чистом поле

26 Прозрачный груз
Вы никогда не задумывались о том, как перевозят стекло? Об особенностях шасси и конструкции полуприцепов для хрупкого груза

27 Электростанция с двигателем Scania
На Вяземском электротехническом заводе создана первая дизель-генераторная станция с двигателем Scania

28 Сидя на скамейке
Журнал «Рейс» изучил самосвал Scania изнутри и снаружи, начиная от двигателя и заканчивая подвеской

Scania по-русски

Scania по-русски – журнал о бизнесе, технике и тенденциях для профессионалов транспортного дела и логистики.

Издатель
ООО «Скания-Русь»

Телефон +7 (495) 787 50 00
E-mail pr@scania.ru
Факс +7 (495) 787 50 02

www.scania.ru

Главный редактор
Анастасия Кондрацкая, e-mail: Anastasia.Kondratskaya@scania.ru

Редакционная коллегия
Сергей Качугин, Сергей Котов, Ольга Кривоногова, Колтакова Антонина

Выпускающее агентство
Trust Media

Вы можете получать «Scania по-русски» по почте, а также подписаться на рассылку в PDF-формате на свой электронный адрес.

Чтобы оформить подписку, вы можете позвонить по телефону +7 (495) 787-5000 или написать на электронный адрес: pr@scania.ru

Телефон горячей линии Scania: 8 500 505 55 00 (бесплатный)

Все права защищены. Частичное или полное перепечатывание материалов возможно только со ссылкой на компанию «Скания-Русь». Издатель не несет ответственности за добровольно предоставленные материалы и фотографии для публикации. Мнения, высказанные в статьях, не всегда совпадают с позицией компании «Скания-Русь». Это издание выпускается для информационных целей. Издатель не несет ответственности за нанесение прямого или косвенного ущерба в случае использования информации, доступной в этом издании.

“Этим летом мы провели Автомарафон Scania”.

Андрей Чурсин, Коммерческий директор «Скания-Русь»

Рядом со своими клиентами…

ДОРОГИЕ ЧИТАТЕЛИ! ДОРОГИЕ ДРУЗЬЯ!

Я рад приветствовать вас со страниц нашего журнала «Скания по-русски».

Этим летом мы провели Автомарафон Scania – впервые организованный в России автопробег с участием четырех единиц техники «Скания» по маршруту Москва – Красноярск – Москва общей протяженностью более 12 тысяч километров и презентацией техники в 12 дилерских центрах. Более 650 человек из 330 компаний посетили мероприятия в рамках прошедшего автомарафона.

На страницах этого номера вы найдете подробный рассказ об этом мероприятии, а Ханс Тарделль – Генеральный директор ООО «Скания-Русь», расскажет об особенностях работы Scania в России и о наших планах. Для удобства наших клиентов в этом году начала работу горячая линия Scania. Позвонив по бесплатному номеру, вы всегда сможете узнать интересующую вас информацию. С сентября 2009 г. обновился наш интернет сайт: он стал еще более информативным и функциональным, в Башкирии начала работу передвижная телевизионная станция на шасси Scania, а журналисты протестировали тягачи Scania и поработали на самосвале.

Обо всем этом и многом другом читайте на страницах этого номера!

Несмотря на непростую ситуацию на российском рынке, как для перевозчиков, так и для автомобильных производителей, Scania всегда старается быть рядом со своими клиентами, рядом с вами!

АНДРЕЙ ЧУРСИН,
КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР «СКАНИЯ-РУСЬ»

Текст: Анастасия Кондрацкая. Фото: фотобанк Scania

АВТОПРОБЕГ

АВТОМАРАФОН SCANIA, КАК ЭТО БЫЛО...

В мае 2009 г. Scania начала реализацию нового проекта «Автомарафон Скания – 2009», который совсем не вписывался в рамки обрушившегося «кризиса». Несмотря на сложившуюся ситуацию, решение проводить автомарафон было единогласным, тем более за всю историю «Скании» в России ничего подобного не проводилось.

ПОДГОТОВКА К ПРОЕКТУ началась еще в январе 2009 года, когда обсуждались вопросы, какая техника отправится в длительное путешествие, какие города будут участвовать в пробеге и как долго все это продлится. Когда начинаешь что-то новое, не хочется, чтобы этот «блин» оказался комом, поэтому деталям уделялось особое внимание. «Нам приходилось продумывать полностью сценарий проведения мероприятия, а также просчитывать расстояние и время прохождения в пути, чтобы запланировать даты презентаций на территории дилеров. К счастью, мы ни разу не ошиблись и полностью уложились в график», – говорит менеджер по связям с общественностью и рекламе «Скания-Русь» Ольга Кривоногова.

Определиться в выборе техники помогли представители дилерских центров, которые лучше знают, что интересно клиентам в регионах России. После того, как информация от дилеров была собрана, стало ясно, что в автопробеге будут участвовать комплектный самосвал P 380 6x4 HNZ, два тягача G 380 LA 4x2 HNA Griffin Space и R 420 LA 4x2 HNA HighLine, а также автобус OmniExpress. Для безопасности и удобства транспортную колонну сопровождал пассажирский атомобиль. Очень важно было решить, кто будет управлять техникой. Ведь водителям предстояло проехать более 12 тысяч километров и уехать из дома почти на два месяца. Кроме того, на них была возложена функция по подготовке техники и оформлению дилерских центров к презентациям, по информированию клиентов об особенностях техники Scania и проведению тест-драйвов. После долгих обсуждений все сошлись во мнении, что это будут водители из Scania и ее подразделений, так как они отлично знают технику и имеют большой опыт вождения автомобилей Scania.

Осталось решить, по какому маршруту отправится колонна. «Перед нами стояла задача объехать максимальное количество региональных дилеров и продемонстрировать возможности нашей техники», – говорит коммерческий директор ООО «Скания-Русь» Андрей Чурсин. После опроса дилерских центров и долгих обсуждений на карте были отмечены пункты пребывания по маршруту Москва – Красноярск – Москва. Причем, чтобы успеть к выставке в Новосибирске, было решено из Москвы доехать до Красноярска, а на обратном пути заезжать к дилерам и проводить презентации и встречи с клиентами в таких городах, как Новокузнецк, Новосибирск, Омск, Тюмень, Екатеринбург, Пермь, Самара, Краснодар, Ростов-на-Дону, Липецк, Москва.

После того, как план действий был полностью проработан, началась реализация задуманного. Времени было достаточно, чтобы все сделать в срок. Как и было анонсировано, старт автомарафону был дан 12 мая 2009 года. Все четыре единицы техники Scania, а также легковой автомобиль в качестве сопровождения отправились из Голицыно в Красноярск. Как только колонна тронулась, начался сильный дождь, что по народным приметам является «хорошим знаком». Очень хотелось верить, что все пройдет, как запланировали, а впереди еще 12 городов и дорога длиною в тысячи километров.

www.scania.ru

По дороге в Новосибирск

На пути в Новокузнецк пошел снег

ДО КРАСНОЯРСКА техника доехала без каких-либо повреждений и поломок, команда водителей находилась в прекрасном расположении духа, ведь это было своего рода приключение, которое отличалось от обычного перегона автомобилей или доставки грузов. Техника Scania как всегда показала себя на высоте. Как рассказал начальник транспортной колонны Анатолий Синелобов: «Во время движения нам сопутствовала хорошая погода, и обошлось без происшествий, не считая случая остановки на дороге недалеко от г. Набережные Челны. Нас остановил инспектор ГИБДД с просьбой помочь вытащить груженый грузовой автомобиль, сошедший с дороги», – рассказывает Анатолий. – К сожалению, достать грузовик не удалось, так как его масса превышала любую из наших машин, потому что автомобили автомарафона были не полностью загружены, и мы отправились дальше».

В течение всего пути автоколонна останавливалась на ночевку в мотелях по ходу маршрута автомарафона, рядом с такими городами, как Владимир, Казань, Юрюзань, Курган, Омск, Новосибирск, Красноярск, проезжая в среднем около 500 км в день.

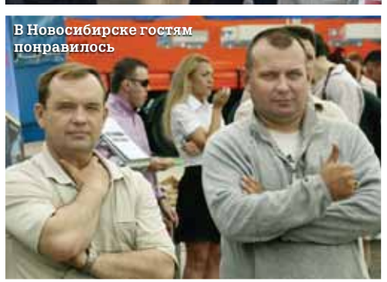
22 мая состоялась первая презентация на территории дилерского центра «СибСканСервис» в Красноярске. За день до официальной части на сервисе шли работы по приготовлению: мыли и расставляли технику, украшали территорию, вешали баннеры и обсуждали детали сценария. Одним из главных атрибутов декорации была баннер-карта с обозначенным маршрутом автомарафона, где в каждом городе представители «Скания-Русь» торжественно ставили отметку в пункте прибытия.

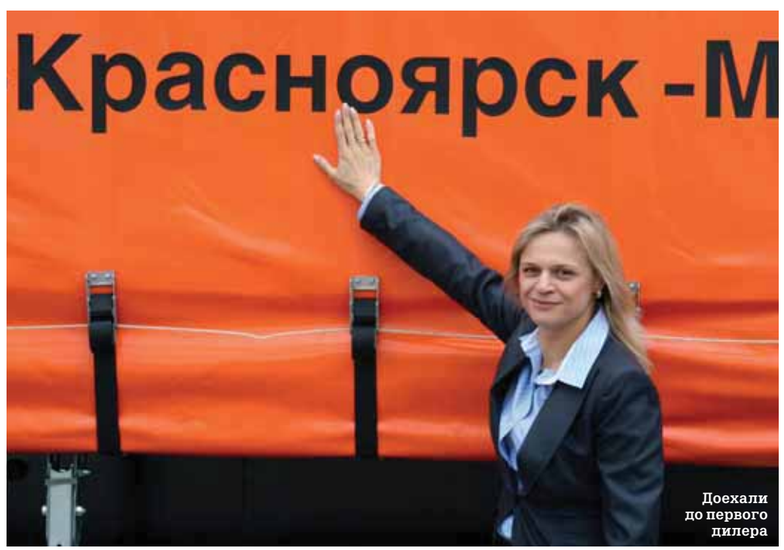
Демонстрируем технику

Первая встреча прошла успешно, в ней приняли участие более 20 транспортных компаний. По отзывам гостей, представленная информация была интересной и полезной.

Из Красноярска автоколонна отправилась в Новокузнецк. Непредсказуемый сибирский климат подготовил нам свои сюрпризы.

Переговоры в Екатеринбурге


В Новосибирске гостям понравилось



Доехали до первого дилера

В Тюмени на открытой площадке

Интерес к самосвалу в Липецке

Вручаем диплом участнику марафона – «ТюменьСкан»

Мы уже в Омске

Фото на память. Красноярск

Трудно поверить, что в конце мая температура может опуститься до нуля градусов по Цельсию, пойдет снег и начнется метель. Выехав из Красноярска 23 мая, через 50 км погода начала портиться, пошел сильный дождь, который постепенно превратился в град, а после и вовсе началась снежная пурга. К счастью, через 200 км, по мере продвижения на юг Сибири, постепенно теплело. Впереди нас ждал Новокузнецк.

Города и презентации сменяли друг друга, каждый дилер готовил что-то особенное для своих клиентов. Они горячо принимали участников пробега, выказывая им и приглашенным гостям самый радушный прием. Помимо презентации техники, на каждой станции гостей ожидали экскурсии, фуршеты и разнообразнейшая программа – танцевальные группы, «силачи и акробаты», беспроигрышные лотереи. Середину автомарафона ознаменовал Екатеринбург, после которого автоколонна отправилась в европейскую часть России – Пермь, Самару, а дальше в южную ее часть.

В автомарафоне принял участие представитель прессы – журналист Максим Чернявский, который поделился своими впечатлениями: «Я присоединился к каравану уже ближе к концу пробега, в Краснодаре.

Кубань встретила нормальной по сезону 35-градусной жарой. Причем на местных она, похоже, никакого действия не оказывала – город бурлил своей обычной жизнью. Такими же бодрыми оказались и сотрудники Scania, готовившие день открытых дверей на дилерской станции «Краснодар-Скан».

Похоже, они как следует «набили руку» в подготовке мероприятий за время пробега. Во всяком случае, ребята-водители, помимо подготовки машин, со страшной скоростью собирали стойки, экраны и прочее. Выделывали они это не хуже профессионалов с гастролей Пола Маккартни.

На следующий день с утра на станцию потянулись гости. Их

В Перми строится современная станция

встречали не только руководители станции, но и прилетевшие из головного офиса специалисты. Каждый из них рассказал о своем продукте отдельно – грузовики, автобусы, двигатели, лизинг и так далее. В результате пробег чуть не лишился одной машины – автобус захотели забрать тут же. Однако мы его отстояли, добившись отсрочки до конца марафона.

Культурная программа показала безграничную кубанскую широту души. Помимо обильного фуршета и популярного тест-драйва, гостей развлекали танцевальная группа цыганок, кубанских казачек, бразильское шоу, а также струнный квартет. Особо запомнился собравшимся заезд на скутерах и квадроциклах.

На следующее утро колонна двинулась на Ростов. Я предпочел туристическому автобусу кабину грузовика – и ничуть не пожалел. Комфорт в обоих тягачах ничуть не уступает даже легковушке, а обзор не в пример лучше. Причем в движении даже не оборудованный кондиционером Griffin вполне обеспечивает отличные условия. Не грозя, кстати, при этом простудой из-за резкой перемены температуры при остановке. Что же касается движения, то к новому, современному и практически пустому автопоезду нет никаких нареканий.

Тест-драйв в «Краснодар-Скан»

Мастер-класс по гольфу в Ростове-на-Дону

Презентация в Новосибирске

Несмотря на серьезные дорожные работы (трассу М4 «Дон» расширяют, местами до шести полос), пробок нигде не было, и три сотни километров прошли без задержек. Поскольку шоссе ведет сквозь «житницу России», по дороге можно было вволю полюбоваться многообразием растущих культур. Но до урожая было еще далеко, и это уменьшило количество сельхозтранспорта на шоссе.

В пути сделали перерыв на обед неподалеку от местечка с дивным названием «Счастливая жизнь».

К вечеру пробег достиг цели – города Аксай, фактически ставшего пригородом Ростова-на-Дону. Там нас уже ожидали сотрудники местного дилера Scania – компании «Транс-Абсолют Экспорт-Импорт».

Разудалые ростовчане, безусловно, перещеголяли всех. Потому что провели презентацию не где-нибудь, а в новейшем гольф-клубе под Ростовом, в станице Старочеркасской. По мнению профессионалов, его поля самые лучшие в России.

Радушный прием в Краснодаре

Финиш, в гостях у «Север-Скана» в Москва

Отмечаем прибытие в Самару

Перед тест-драйвом

Должен сказать, что намытые и наполированные машины смотрелись на засаженной цветами стоянке среди идеально стриженых полей очень гармонично. Коммерческий директор «Скания-Русь» Андрей Чурсин поставил дату в кружке «Ростов» на борту автобуса – и праздник начался. Ему не помешала даже исключительная 50-градусная жара, стоявшая в тот день. Собравшиеся гости, сотрудники «Скании» и хозяева с удовольствием провели тест-драйв машин, а затем примерили на себя этот экзотичный для России спорт – гольф.

На этом празднике жизни мое участие в пробеге завершилось. Я улетел в дождливый, мило-прохладный Питер, а караван тронулся дальше, чтобы через две недели завершиться в Подмосковье, на станции «Север-Скан».

Последним этапом в эстафете городов была Москва и дилерский центр «Север-Скан». Здесь были подведены первые итоги автомарафона, на котором побывало около 330 компаний с участием более 650 человек. На протяжении всего пробега техника проехала более 12 тысяч километров, находясь в пути 52 дня с общим расходом топлива почти 12 тысяч литров.

Как ни странно, во время презентации в Москве опять пошел сильный дождь и даже град, смывший оставшуюся пыль с колес автомобилей, которые отправились в Голицыно на стоянку и подготовку к отгрузке клиентам, купившим технику во время автомарафона. ●

В Красноярске

КОМАНДА ВОДИТЕЛЕЙ:

■ В Автомарафоне Scania – 2009 участвовало пять водителей из компании Scania и ее подразделений.

В их распоряжении были четыре единицы техники Scania и легковой автомобиль в качестве сопровождения. Руководителем транспортной колонны назначили Анатолия Синелобова, который отвечал за безопасное и экономичное вождение техники. В его команду вошли водители: Михаил Алимов – вел тягач R 420 4x2 HNA HighLine, Михаил Мартынюк – за рулем тягача Griffin Space G380 LA4x2 HNA, Алексей Ларионов – на самосвале P 380 6x4 HNZ и автобусом OmniExpress управлял Дмитрий Калач.

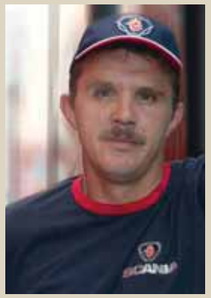
Водители имеют большой стаж вождения, у всех открыты категории B, C, D, E. За время автомарафона они проехали по дорогам Урала, Сибири, Поволжья, Краснодарского края и центральной полосы России.

Водители – настоящие виртуозы своего дела, им приходилось преодолевать сложные участки дорог и маневрировать по узким проезжим частям. Они с легкостью выходили из сложных ситуаций и непринужденно доставляли технику до места назначения в целости и сохранности.

МИХАИЛ АЛИМОВ,
48 лет, автомарафон провел за рулем тягача Scania R 420 4x2 с полуприцепом Sommer

Родился и вырос в Волгограде. С 7 лет живет в Москве. За рулем грузового автомобиля с 1979 г., еще в армии начал работать в автобатальоне. До 1993 г. работал в ГАТП (Грузовое автотранспортное предприятие г. Чехова).

После окончания курсов АСМАП получил квалификацию водителя международных перевозок. С 2003 г. стал работать на международных линиях вплоть до 2005 г. С 2005 г. работает водителем эвакуатора на автомобиле Scania R380 6x4 в компании «Скания Сервис» – официальном дилере Scania в Москве и Московской области. За это время помог вернуться на дорогу многим коллегам, неудачно съехавшим с дороги. Неоднократно принимал участие в выставках, пробегах, презентациях. Любимое хобби – игра в нарды, карты, шашки, шахматы, хорошо играет в хоккей и футбол, в 1978 г. занял 2-е место в соревнованиях по многоборью на приз газеты «Правда».



ДМИТРИЙ КАЛАЧ,
39 лет, в автомарафоне управлял автобусом Scania OmniExpress

Самый молодой член команды марафона. В компании ООО «Скания-Русь» работает с 2007 г. В настоящий момент является специалистом отдела логистики. Во время службы в армии исколесил весь Северный Кавказ на автомобиле ЗИЛ-130. До прихода в Scania успел поработать водителем скорой помощи, грузового автомобиля, перевозящего горюче-смазочные материалы.

Вырос в семье водителя, с детских лет любит машины. Работал на всех отечественных легковых и грузовых автомобилях. Играет на гитаре, любит путешествовать по России. В 1983 г. занял 3-е место в областной математической олимпиаде. Имеет водительское удостоверение всех категорий, кроме управления мотоциклом, водительский стаж – более 15 лет.

АЛЕКСЕЙ ЛАРИОНОВ,
39 лет, управлял самосвалом Scania P380 6x4

Родился в г. Ленинграде, пошел по стопам своего отца – водителя-дальнобойщика. С 2002 г. работает в ООО «Петроскан», официальном дилере Scania в Санкт-Петербурге в должности водителя-инструктора в отделе продаж. Предыдущая трудовая деятельность Алексея была тесно связана с транспортом. Опытный водитель, механик, а также квалифицированный специалист в области машиностроения, несмотря на высшее гуманитарное образование. За долгие годы работы в компании показал себя достойным и профессиональным сотрудником, грамотно и добросовестно исполняющим свои прямые трудовые обязанности. Вежлив, коммуникабелен при общении с клиентами, всегда корректно и в полном объеме доносит всю необходимую информацию, проводя инструктажи для водителей по обучению и особенностям эксплуатации техники марки Scania. Неоднократно принимал участие в выставках, которые проводились в Новгороде, Вологде, Петрозаводске, Мурманске, Петербурге. Кирове, Воронеже и многих других городах. Очень любит свой родной город Санкт-Петербург.

МИХАИЛ МАРТЫНЮК,
44 года, на тягаче Scania G 380 4x2 с полуприцепом Sommer

Родился и вырос в Ленинграде, в семье потомственного водителя-дальнобойщика. В настоящий момент работает в компании «Петроскан», официальном дилере Scania в Санкт-Петербурге.

В компании «Петроскан» начал работать летом 2006 г. в звании водитель-стажер службы эвакуации и, зарекомендовав себя надежным, ответственным и верным идеалам Scania, возглавил флагман эвакуации – автомобиль Scania R 420 8x4. За время пребывания на этом посту неоднократно проводил дерзкие операции по эвакуации как на территории России, так и за ее пределами. География его операций простирается от Урала до Прибалтики и от Краснодара до Норвегии. По итогам работы неоднократно поощрялся различными наградами.

До вступления в ряды «Петроскана» прошел серьезную подготовку на дорогах Родины и стран Скандинавии. Беспощаден к нарушителям автомобильного движения. Страстный болельщик сборной России по хоккею, кроме того, сам неплохо управляется с клюшкой и шайбой.

АНАТОЛИЙ СИНЕЛОБОВ,
54 года, руководитель транспортной колонны

Начальник автоколонны Автомарафона Scania, сопровождал марафон на легковом автомобиле VW Passat. Анатолий Синелобов – специалист отдела специальных продаж компании ООО «Скания-Русь», в которой работает с момента ее образования, занимается обучением водителей при передаче техники клиентам, водитель-дальнобойщик с большим стажем.

За долгие годы работы в компании показал себя профессиональным сотрудником, грамотно и добросовестно исполняющим свои обязанности. Вежлив, коммуникабелен при общении с клиентами, всегда корректно и в полном объеме доносит всю необходимую информацию, проводя инструктажи для водителей по обучению и особенностям эксплуатации техники марки Scania.

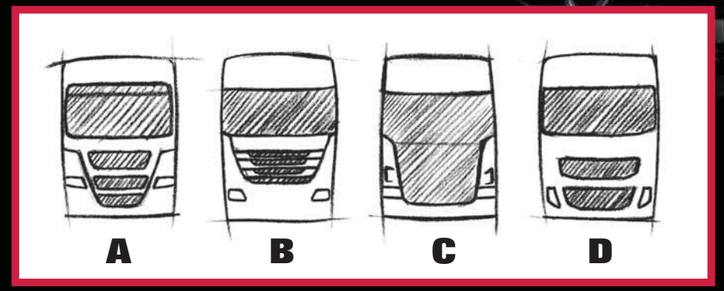
Анатолий почти всю свою жизнь провел за рулем грузовых автомобилей и автобусов, благодаря ему многие автомобили Scania были ввезены в Россию. Многократно принимал участие в автомобильных выставках, пробегах, презентациях.

О нем отзываются как о Профессионале с большой буквы, прекрасном организаторе, в трудные моменты принимающем одно-единственно верное решение. Поэтому у руководства не было сомнений в выборе ведущего колонны. Имеет водительское удостоверение со всеми категориями, кроме управления мотоциклом, водительский стаж более 30 лет. После того как начал работать на автомобилях Scania влюбился в эту «шведку» с первого взгляда, и с тех пор не изменяет ей.

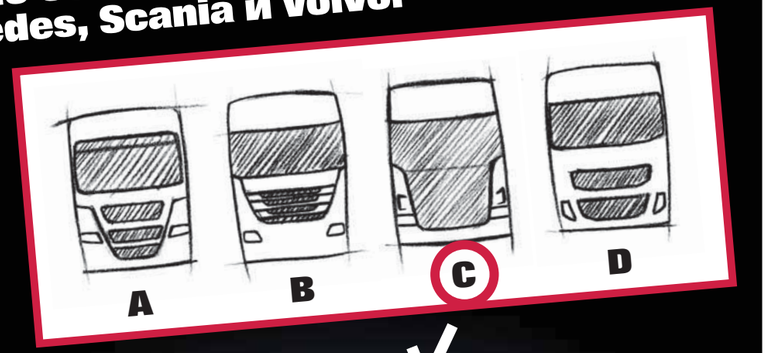
Заядлый рыбак, в любой свободный момент едет на рыбалку.

ВЫБЕРИ SCANIA

Все крупные международные бренды грузовых автомобилей обладают отчетливо выраженной и неповторимой индивидуальностью. Сможете ли вы указать наименование марки для каждого из этих стилизованных и упрощенных рисунков? Варианты ответа: Scania, MAN, Volvo и Mercedes.



Правильные ответы: MAN, Mercedes, Scania и Volvo.



ВОТ ОНА!

Дизайн кабины Scania имеет давние и прочные традиции. Но что именно формирует особый облик и ауру грузовика Scania? Об этом мы спросили Кристофера Хансена, руководителя отдела моделирования и промышленного дизайна концерна Scania.

«ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ОБЛИК ПРОДУКЦИИ SCANIA характеризуется чистотой и ясностью дизайна, – говорит Хансен. – Scania должна быть динамичной и моментально узнаваемой. А поскольку Scania – это международный бренд, для которого качество является самым важным фактором, то внешнее оформление автомобиля должно одинаково наглядно отображать торговую марку во всем мире».

Наиболее заметным визуальным признаком Scania, начиная с появления на рынке первой машины R-серии в 2004 г., является характерная Т-образная форма передней части кабины или «охватывающее Т». Передняя часть кабины образует букву Т в виде отдельной вставки и обтекающего ее «потока».

Однако художественное оформление не сводится только к внешнему виду и красоте, подчеркивает Хансен. Не менее важна функциональность и качество.

«Технические усовершенствования должны находить свое отображение в дизайне, – говорит он. – Совершенно очевидно, что каждая деталь имеет свое назначение и смысл, и все это постоянно принимается во внимание». ●

Дилеры Scania соответствуют высоким стандартам

Официальные дилеры Scania – «Скания Сервис» в Москве и «Петроскан» в Санкт-Петербурге прошли сертификацию по единому стандарту Scania DOS-3. Причем у компании «Петроскан» высокую оценку качества обслуживания получили обе станции, расположенные в поселке Шушары и городе Сертолово.

К проверке дилеры подошли со всей ответственностью. Тщательная подготовка началась заблаговременно, причем в нее были вовлечены все сотрудники. Компания «Скания Сервис» готовилась очень скрупулезно, обращая внимание на любые мелочи и нюансы, за что получила отдельную благодарность от шведских коллег.

Обладателям данного сертификата необходимо соответствовать определенным требованиям, перечень которых насчитывает более 120 пунктов, начиная с того, насколько легко и удобно добраться до дилера и заканчивая, как деятельность компании сказывается на окружающей среде. К требованиям также относятся: внешний вид здания, общая территория, техническая оснащенность, документальная отчетность и многое другое.

Дилеры успешно справились со всеми проверками, которые проводит представитель из Швеции Ханс Торнблат, и заслуженно получили сертификат качества DOS-3. DOS расшифровывается как Dealer Operating Standard, что в переводе с английского означает «рабочий стандарт дилера». Данная система была запущена Scania еще в середине 90-х годов. За время своего существования произошли некоторые изменения – сейчас дилеры сертифицируются по третьей версии DOS, которая была введена в действие с прошлого года. Первым обладателем этого сертификата в мире стал российский дилер «Север-Скан» в прошлом году.

Новая версия сайта Scania.ru

С 1 сентября дистрибьютор в России ООО «Скания-Русь» запустила новую версию сайта. Полностью поменялись концепция, дизайн и содержание интернет-странички. Старый серый фон сменился на новый черный «бэкграунд», на котором очень четко выделяются фотографии продукции Scania.

Решение обновить внешний вид и наполняемость сайта было принято более года назад. Единой концепции придерживаются дистрибьюторы Scania по всему миру. Структура сайта немного отличается от предыдущей более четкой разбивкой и еще более полной информацией о продукте. Например, раздел «Грузовые автомобили» разбит на отдельные сегменты, такие как: магистральные перевозки, развозные операции, строительные работы, грузовые автомобили Griffin, специальные грузовые автомобили, которые в свою очередь делятся еще на подразделы каждого вида техники. В строительной – это самосвал, тяжелый самосвал, автомобили для перевозки бетона, лесоматериалы, бездорожье, комплектные автомобили.

С новым сайтом очень легко работать и всегда можно найти информацию, которая нужна посетителю. К тому же содержательную часть дополняет красивый визуальный ряд с большим количеством фотографий.

Оцените новые возможности сайта www.scania.ru

Приезжайте в Сочи

В этом году ООО «Скания-Русь» второй раз принимает участие в «Автотранспортном форуме Сочи – 2009», в рамках которого пройдут 11-я специализированная выставка «Черноморский автосалон» и 1-я выставка «АвтоСтройТранс – 2009». Мероприятие пройдет с 1 по 3 октября на площади Морского вокзала.

На экспозиции Scania площадью более 200 кв. м представлены комплектный самосвал P380 6x4 HNZ, тягач Griffin Space G380 LA 4x2 HNA, туристический автобус OmniExpress и мусоровоз на шасси P230 LB 4x2 HSZ с кузовом Zoeller.

На выставке у специалистов Scania, а также представителей официального дилера в Краснодаре «Краснодар-Скан» и компании «Скания Лизинг» можно получить любую консультацию по приобретению техники, о лизинговых услугах, послепродажному обслуживанию и многом другом.

Ждем Вас на стенде Scania, в павильоне № 4.

Горячая линия Scania

В России работает горячая линия Scania по номеру 8 500 505 55 00. Набрав этот номер, вы можете обратиться по любому интересующему вас вопросу и получить информацию о компании Scania, проходящих акциях и специальных предложениях по продаже техники, запасных частей и послепродажному обслуживанию, а также узнать условия финансирования техники от компании «Скания Лизинг».

Позвонив по телефону горячей линии, у вас есть возможность получить координаты любого официального дилера Scania или по вашему желанию операторы соединят вас со специалистами компании и ее подразделений. Горячая линия работает с 9:00 до 18:00 по московскому времени, в остальное время вы можете прослушать информацию о Scania или оставить свое сообщение на автоответчик.
Звоните нам по телефону 8 500 505 55 00, звонок бесплатный.

«НордСкан» отмечает годовщину

«НордСкан» в сентябре отмечает годовщину и приглашает всех друзей и партнеров к себе на праздник. Это первый независимый официальный дилер концерна Scania в Санкт-Петербурге. Компания начала свою деятельность под флагом Scania в середине 2008 г. «Открытие станции совпало с началом мирового экономического кризиса, но это лишь дало нам дополнительный толчок к развитию», – сказала Татьяна Мальгина, коммерческий директор компании «НордСкан». За столь короткий срок дилер сумел не только устоять на ногах, но и стать лучшим за первый квартал 2009 года по послепродажному обслуживанию техники Scania.

 Автор: Алексей Грамматчиков [журнал «Эксперт», № 25 (663), 2009]

ФИЛОСОФИЯ ЛИДЕРА

Scania в России придерживается долговременной стратегии развития: кризис закончится, и услуги грузоперевозок в стране будут особенно востребованы, убеждены в компании.

Один из крупнейших мировых производителей тяжелых коммерческих автомобилей — шведский концерн Scania был в числе первых мировых автопроизводителей, открывших в России собственное производство. За последние семь лет общие инвестиции в различные проекты Scania на территории России составили более 60 млн евро, и даже в условиях кризиса российский рынок остается для Scania одним из приоритетных. Об этом рассказывает генеральный директор компании «Скания-Русь» Ханс Тарделль.

– Шведский концерн Scania уже давно вышел за пределы своей страны и стал интернациональным брендом. В чем особенности развития Scania в России?

– Действительно, деятельность компании Scania, которая известна далеко за пределами Швеции своими тяжелыми грузовыми автомобилями, автобусами, судовыми и промышленными двигателями, сейчас в основном ориентирована на экспорт. Более 90 процентов продукции компании продается за пределами Швеции, также за рубежом осуществляется более половины сборочных работ. В России деятельность Scania началась еще до революции 1917 года, перед Первой мировой войной сюда поставлялись противопожарное оборудование и морские двигатели Scania. А в 1910 году Scania продала в России свой первый грузовой автомобиль. В новейшей истории мы пришли в Россию в 1993 году и сразу, несмотря на тогдашний скепсис многих других автопроизводителей, начали рассматривать российский рынок как один из приоритетных. В 2002 году уже был открыт завод по производству наших автобусов в Санкт-Петербурге.

Благодаря такой политике Scania семь лет была лидером по продажам новых тяжелых грузовых автомобилей на российском рынке среди европейских производителей.

Имя: Ханс Тарделль
Должность: Генеральный директор ООО «Скания-Русь»
Работает в Scania: с 1983 года

> **“Рынок коммерческих автомобилей в России начал динамично развиваться, и продукция компании пользуется здесь все большим спросом”.**
>
> *Ханс Тарделль, генеральный директор ООО «Скания-Русь»*

– Семь лет собственного производства в РФ – солидный опыт. Особенно если учесть, что другие ведущие автопроизводители в основном начали приходить в Россию со своими мощностями только сейчас. Что вы можете сказать о специфике работы в российских условиях?

– Следует признать, что семь лет назад российский рынок не был еще в полной мере готов к приобретению дорогих западных автобусов, поэтому объемы производства были небольшими. Это в каком-то смысле определило и нашу производственную стратегию в России. Мы стали ориентироваться в основном на частных покупателей — коммерческие компании, а производство сосредоточили на выпуске городских и междугородних автобусов. Но со временем наши ожидания оправдались — рынок коммерческих автомобилей в России начал динамично развиваться, и продукция компании пользуется здесь все большим спросом. Объемы нашего производства сейчас достигают нескольких сотен автобусов в год. На улицах Москвы, Санкт-Петербурга, Омска, Самары и других крупных российских городов работают более 800 автобусов Scania. Кроме того, автобусы Scania из Санкт-Петербурга поставляются не только на российский рынок, но и в Швецию, Данию, Норвегию, Голландию, Казахстан и на Украину. Также очень важный для нас момент — это то, что за семь лет с момента запуска завода доля комплектующих российского производства, удовлетворяющих высоким стандартам качества Scania, значительно увеличилась. В целом же мы инвестировали в различные проекты в России уже более 60 миллионов евро. И уверены, что со временем не только расширим выпуск автобусов, но и запустим производство грузовиков.

– Как кризис отразился на деятельности Scania, в том числе в России?

– Как вы знаете, большинство автопроизводителей сегодня просто борются за выживание. При этом производство коммерческого транспорта пострадало особенно сильно — выпуск коммерческих автомобилей в мире сократился более чем на 80 процентов, при том что выпуск машин легковых упал на 60 процентов. Такая разница связана с тем, что покупатели легковых автомобилей — это в первую очередь частные лица, и потребительский спрос здесь обусловливается уровнем личных доходов. А спрос на автобусы и грузовые автомобили напрямую связан с деловой активностью в стране, а значит, с интенсивностью промышленности и в целом с экономической и финансовой ситуацией в мире. Сейчас многие транспортные и инфраструктурные проекты оказались заморожены, и это отрицательно сказывается

на востребованности коммерческого транспорта, в том числе в России, где спрос вернулся к уровню 2002 года. С другой стороны, когда кризис закончится, производители грузовиков смогут быстрее встать на ноги, чем те, кто выпускает легковые автомобили. Ведь с оживлением промышленности резко растет потребность в услугах в области логистики.

– У многих автопроизводителей из-за падения спроса в России появился большой «склад» – затоваренность непроданными автомобилями. Существует ли подобная проблема у Scania?

– Как у многих других автомобильных компаний, у нас есть склад новых автомобилей в России, который надо реализовать, но мы не считаем это своей основной задачей. Мы уверены, что даже в условиях кризиса нужно быть нацеленным на дальнейшее развитие на российском рынке. Наша главная цель сегодня — помочь нашим клиентам и тем самым оказать поддержку транспортному бизнесу. Мы пытаемся по возможности облегчить ситуацию нашим покупателям в том, что касается использования коммерческого транспорта. Например, разрабатываем специальные программы, направленные на помощь в приобретении нашей техники. Еще в 2001 году было открыто ООО «Скания Лизинг», и это была первая в России лизинговая компания среди наших конкурентов, которая начала финансировать приобретение автобусов и грузовых автомобилей. Другое важное направление — упрощение и сокращение затрат на обслуживание нашей техники. В России уже функционируют 30 дилерских центров Scania, и мы не отказываемся от своего докризисного плана: открывать по пять – десять новых дилерских центров в год. До конца года, например, мы откроем еще два таких центра — в Тюмени и в Перми. Надо сказать, подобная тактика поддержки клиента уже начинает приносить плоды. В первом квартале 2009 года мы сумели не только избежать убытков, но и получить небольшую прибыль.

– Некоторые маркетологи говорят об особых моделях бизнеса шведских компаний. С точки зрения менеджмента, есть ли у Scania и других крупных компаний Швеции некое «особое оружие», позволяющее преодолевать кризис?

– Во время всех предыдущих кризисов, похожих на нынешний, мы закалялись и после кризиса становились еще сильнее. Мне кажется, один из важных факторов, позволяющих быстро адаптироваться к сложной экономической ситуации, — внутренняя культура работников компании. У Scania очень глубокие исторические корни. Компания появилась в 1891 году и изначально была ориентирована на потребителя. В ней есть так называемые common values — общие ценности, особенно активно они начали формироваться в 1960-е. Тогда специалисты Scania путешествовали по миру, были в Японии, смотрели, как работает, например, Toyota, и взяли на вооружение некоторые их принципы: когда каждый работник мотивирован, болеет за финальный результат не меньше генерального директора и по-настоящему пытается решать проблемы.

– Подобный подход, на ваш взгляд, характерен для всех шведских компаний?

– Не думаю, что это чисто шведский феномен. Я работал в других шведских компаниях, где такой внутренней культуры не было. Эта особая культура рождена именно в Scania и она необычна даже для Швеции. В нашей компании практикуется принцип многофункциональности — это когда каждый работник чувствует свою личную, индивидуальную ответственность за конечный результат. Если что-то идет не так, человек, условно говоря, поднимает руку и сообщает всем: возникла трудность, ее необходимо решить. Возможно, это результат того, что Scania всегда была в жесткой конкуренции с другим шведским производителем, и, чтобы быть впереди, важно было сформировать дух лидерства внутри компании. Поэтому мы считаем, что наше главное антикризисное оружие с точки зрения менеджмента — это в первую очередь мотивация людей, их сила, ответственность и отношение к собственному делу, и только во вторую — инвестиции, реструктуризация и так далее. Любые предложения и идеи сотрудников нашей компании должны быть выслушаны и осмыслены, мы считаем, что не бывает глупых идей. Их надо принимать во внимание, и компания от этого никогда ничего не потеряет, а только выиграет. Ну а в целом три главные ценности нашей компании таковы: первая — потребитель, он для нас стоит на самом важном месте, вторая — уважение к личности работников компании, третья — качество продукции. Успешное развитие Scania последние несколько десятков лет свидетельствует о том, что принципы эти верны. ●

Безопасность превыше всего

Всегда действовать с опережением – такая амбициозная цель стоит перед Scania, когда речь заходит о законодательных актах, регламентирующих зону обзора водителя.

ПО СЛОЖИВШЕЙСЯ ТРАДИЦИИ, чтобы видеть заднюю часть грузовика и дорогу сзади, водитель пользуется двумя большими зеркалами заднего вида, находящимися по обеим сторонам кабины. Однако в действительности этих двух зеркал всегда было недостаточно.

«В течение многих лет дополнительные зеркала устанавливались на грузовиках Scania в качестве стандартного навесного оборудования, максимально расширяющего обзор водителем пространства вокруг своего автомобиля, – говорит Сара Эриксон, ответственный руководитель команды из восьми человек, разрабатывающей внешние компоненты для грузовиков Scania, включая зеркала. – Теперь они стали узаконенной необходимостью».

“В течение многих лет дополнительные зеркала устанавливались на грузовиках Scania в качестве стандартного навесного оборудования”.

Сара Эриксон, ответственная за разработку внешних компонентов на грузовиках Scania

В соответствии с директивой ЕС начиная с 2007 г. на всех грузовых автомобилях, масса которых превышает 3,5 тонны и которые были зарегистрированы после 1 января 2000 г., должны быть установлены дополнительные зеркала более совершенной конструкции для улучшения поля зрения водителя и, следовательно, повышения безопасности транспортного средства.

ПРЕДМЕТОМ РАССМОТРЕНИЯ мертвых зон, появление которых обусловлено не чем иным, как геометрией посадки водителя в кабине, где он располагается на высоте двух метров над поверхностью дороги, что ограничивает ему непосредственный обзор пространства прямо под дверью пассажира.

По данным ЕС, каждый год эти мертвые зоны уносят жизни более 400 пешеходов, велосипедистов и мотоциклистов.

Решением этой проблемы, которое теперь является стандартным для всех грузовиков Scania, покидающих заводскую территорию, стала установка с каждой стороны грузовика выпуклого широкоугольного зеркала, размещаемого над двумя основными зеркалами, что расширяет зону заднего обзора.

Дополнительно к этому над окном со стороны пассажира располагается зеркало ближнего вида, также имеющее выпуклую поверхность, что позволяет водителю замечать помехи движения, возникающие в непосредственной близости от грузовика.

ВДОБАВОК SCANIA ПРЕДЛАГАЕТ еще одно зеркало, так называемое «зеркало переднего обзора», обязательная установка которого на тяжелых грузовиках законодательством не предусмотрена.

Кроме того, со стороны пассажира перед ветровым стеклом находится зеркало переднего обзора, что позволяет оперативно и уверенно контролировать пространство непосредственно перед автомобилем.

Для Scania такой максимальный панорамный обзор передней и боковой зон автомобиля, обеспечиваемый удачно расположенными регулируемыми зеркалами и камерами (поставляются по дополнительному заказу), является серьезной страховкой от дорогостоящих аварий, происходящих, например, во время стыковки с прицепом.

«В отношении соответствующих законодательных актов мы стремимся всегда действовать с опережением», – заявляет Эриксон. ●

Мертвые зоны отсутствуют

С каждой стороны грузовика установлены выпуклые широкоугольные зеркала, расположенные над двумя основными зеркалами, что расширяет зону заднего обзора.

Зеркало ближнего вида, имеющее выпуклую форму, располагается над окном со стороны пассажира, что позволяет водителю замечать помехи движения, возникающие в непосредственной близости от грузовика.

Со стороны пассажира перед ветровым стеклом находится зеркало переднего обзора, что позволяет оперативно и уверенно контролировать пространство непосредственно перед автомобилем.

ТЕСТ

Текст: Геннадий Борисов [газета «Авторевю» № 5, № 10 (427), 2009]
Фото: Степан Шумахер

СКАНИРОВАНИЕ

Тягачи Scania пользуются заслуженной любовью у водителей – и это подтверждает статистика продаж. Но действительно ли бюджетный Griffin бразильского производства подходит для «дальнего боя»? Или лучше доплатить за модель R (как ее называют водители, «эрка») из Швеции – более мощную, с высокой крышей? Мы провели тщательное «сканирование» Scania и выяснили, что они из себя представляют.

«ТОЛЬКО НЕ ПОЦАРАПАЙТЕ МАШИНЫ», — просили нас представители фирмы Scania. Их можно понять: когда статья готовилась к печати, оба новеньких тягача вместе с другой техникой этой марки отправились в дальний пробег по стране. Подобных автомарафонов Scania еще не устраивала: с мая по июль колонна прошла 12 тысяч километров — сначала на восток, до Красноярска, оттуда на юго-запад, в Краснодар, и обратно в Москву.

А перед самым пробегом два новеньких, с иголочки, тягача оказались в наших руках. Правда, выпущены они еще в прошлом году, но это неудивительно: все фирмы сейчас торгуют в основном техникой «с площадок».

Оба тягача — с 12-литровыми двигателями Евро 3 (такие обычно заказывают для перевозок внутри страны). Серебристая Scania — родом из Швеции, 420-сильная и с высокой кабиной R Highline: крупнее только вариант Topline. А вот красный New Griffin Space сделан в Бразилии целиком, включая кабину и двигатель, а коробка передач – из Аргентины. Оснащен он скромнее: двигатель 380-сильный, кабина менее просторная, серии G.

Но издалека обе машины практически не различимы: унификация! Разве что 600-литровые баки висят по разные стороны рамы и выхлопная труба у «шведа» расположена слева, а у «бразильца» — под машиной. Отличаются и тормоза: если у R420 они дисковые, с электронной системой управления EBS, то у «бюджетника» — барабанные, без электроники. А вот обе коробки передач 14-ступенчатые и подвеска устроена одинаково: спереди рессоры, сзади, как и полагается, пневматика. На этом теоретическую часть закончим и перейдем к практике.

КАК Я ИСКАЛ РУЧКУ

Знаете, какой пустяк может вывести из равновесия даже спокойного водителя? Обыкновенная шариковая ручка, оставленная в машине! Мы перегоняли «скамейки» из подмосковного Голицына (там расположен сервис и стоянка грузовиков Scania) на Дмитровский автополигон. На одометрах всего по сотне километров пробега, «внутренности» кабин запакованы в целлофан, погода прекрасная, тягачи идут довольно мягко даже без полуприцепов. Красота!

И вдруг непонятный звук в кабине: при разгоне — «трынь, трынь, трынь». При торможении — опять «трынь, трынь, трынь». Что такое? Начал машинально шарить по полочкам, ящичкам и углублениям, которых в кабине хоть отбавляй. Оказалось, что в одном из них и каталась ручка, издавая выматывающие звуки.

Пустячный эпизод, мелочь — если бы не одно «но». Пригнав машину на полигон, поймал себя на мысли, что пока шарил по полкам на ходу, все остальное делал интуитивно: рулил, тормозил, переключал передачи, смотрел в зеркала заднего вида и так далее. Короче, чувствовал себя как дома, хотя до этого водил «Сканию» (еще прошлой, четвертой серии) несколько лет назад.

О чем это говорит? Да о том, что эргономика и организация внутреннего пространства просто великолепны! Причем, опять же, вне зависимости от модели и страны выпуска.

Эта Scania сделана в Швеции

Передняя панель как бы охватывает водителя

Наружный доступ к ящикам под кроватью — только с левой стороны

Рычаг КПП на стоянке складывается

В кабине R Highline можно стоять в полный рост...

Паспортные данные

Модель	Scania R420	Scania R380 New Griffin
Кабина	R Highline	G
Двигатель	Scania DC12 06 420 Euro 3	Scania DC12 17 380 Euro 3
Число и расположение цилиндров	6, в ряд	6, в ряд
Рабочий объем, л	12	12
Макс. мощность, л.с./об/мин	420/1900	380/1900
Макс. крутящий момент, Н.м/об/мин	2000/1100 – 1300	1900/1100 – 1300
Коробка передач	механическая 14-ступенчатая	механическая 14-ступенчатая
Модель	Scania GRS 905	Scania GRS 900
Главная передача	R 780 одноступенчатая, гипоидная	
Передаточное число главной передачи	3,08	3,27
Подвеска передняя/задняя	рессорная/ пневматическая	рессорная/ пневматическая
Тормоза	дисковые	барабанные
Шины	315/70 R22,5	315/70 R22,5
Объем топливного бака, л	600	600
Максимальная нагрузка на переднюю ось, кг	7500	7500
Максимальная нагрузка на заднюю ось, кг	11 500	13 000
Колесная база, мм	3700	3700
Высота седельно-сцепного устройства, мм	1144	1155

У обоих тягачей — электроприводы зеркал и стеклоподъемников, руль с кнопками управления круиз-контролем и борткомпьютером (разумеется, с русифицированным меню), кресло со всевозможными регулировками и интегрированным ремнем безопасности. Удобство входа-выхода — на «пятерку», диапазоны регулировок руля и сиденья очень широкие, пассажирское сиденье складывается, превращаясь в столик, сеточки для мелочей на стенках — прямо как в поезде. Кроме того, дальнобойщики оценят количество ящичков, углублений (тех самых, где я искал ручку), подстаканников и «подбутыльников».

Но знаете, как отличить бразильскую кабину? В ней витает явный фенольный аромат! Конечно, он не сравним с ужасным запахом, который издают новенькие «китайцы», но в шведской кабине фенолом не пахнет.

Едва заметно различается и качество сборки: у «бразильца» чуть хуже закрывается водительская дверь и плохо состыкована направляющая оконной шторки.

Главное отличие между кабинами G и R Highline — в «жизненном пространстве». За счет того, что кабина «эрки» посажена на шасси выше и крыша поднята, в ней можно стоять в полный рост. Даже типичный для «Сканий» складывающийся рычаг коробки передач тут опускается не вперед, а назад, совсем не мешая на стоянке. Кроме того, здесь есть масса приятных вещей: кондиционер, электропривод люка, большие полки над лобовым стеклом, выдвижной ящик под кроватью и магнитола с управлением на руле.

У «эрки» есть даже разъем и кабели для подключения к внешней электросети. Подсоединился к ней зимой — и вус не дуешь: мотор все время тепленький, а в кабину можно ставить хоть масляный радиатор для обогрева. Жаль только, что на наших трассах стоянок с розетками «на улице» встречать не приходилось.

Ночевать вдвоем тоже удобнее в «эрке»: у нее ощутимо больше расстояние от нижней до верхней полки. Разница — как между тесной каморкой и просторной спальней! Но если водитель один, ему удобно и в «Гриффине». Тем более что ночники расположены по обе стороны спальной полки (хочешь — ложись головой вправо, хочешь — влево), и пульт управления печкой-«автономкой» с длинным шнуром дотянется в любую точку.

Жаль только, что наружный доступ к здоровенному отсеку под нижним диваном у обоих тягачей – только слева. С другой стороны, зимой через

Особенность всех «Сканий» — кровать с дополнительными подушками: перед сном сиденья надо сдвинуть вперед и положить подушки

...а в кабине G приходится пригибаться

Передняя панель почти такая же, как в «большой» кабине

Даже в «малой» кабине отсеков столько, что потерять какую-нибудь мелочь — пара пустяков

Эта Scania тоже сделана в Швеции? Не угадали – в Бразилии, на что указывает VIN

люки кабина быстрее выхолаживается. Компромисс!

ИСПЫТАНИЯ ПОКАЗАЛИ

Торжественно смазываем новенькие седла Jost смазкой из тюбиков (которые лежали в кабинах) и «подгоняем» пневмоподвеску к высоте наших полуприцепов. У «эрки» это делать намного удобнее: там есть выносной пульт, а вот водителю «Гриффина» приходится обходиться переключателем в кабине. Но в остальном процесс одинаков: боковой спойлер легко сдвигается, освобождая проход, а лесенка ведет на рифленую площадку за кабиной. Осталось только научить шланги соединяться самостоятельно!

Повторю, что с точки зрения водителя мне здесь нравится все. Ну, или почти все. Возможность быстро «выставить» руль и подогнать кресло (отрегулировав жесткость подрессоривания и поясничный подпор), быстро зайти в борткомпьютер с понятным меню на одиннадцати языках, включая русский.

Отдельно порадовал боковой солнцезащитный козырек: он не только опускается, но и сдвигается вбок, перекрывая от света нужную часть окна. А вот опускать на ходу передний козырек на «эрке» удобнее (сами козырьки выполнены по-разному).

Хороши руль с кнопками и рычаг КПП с грамотно расположенными флажками делителя и демультипликатора. Передачи включаются четко, усилия на органах управления выверены, управляемость отличная.

Плавность хода тоже на высоте — только удары колес о неровности дороги гасятся не очень хорошо, на руль приходятся хоть и задемпфированные, но довольно ощутимые толчки. Кроме того, при остановке кабина на пневмоподвеске «клюет носом» даже при плавном торможении. Правда, пневмоподвеску кабины можно регулировать, но мы не стали этого делать.

В первый день, еще без полуприцепов, мы обратили внимание, что при экстренном торможении, когда начинала работать АБС, машину с дисковыми тормозами чуть уводило в сторону. Позже не стали повторять эксперимент: на полуприцепах АБС не было, а «жечь» резину в наши планы не входило. В конце испытаний, уже расцепившись, мы вновь затормозили в «пол», но проблема исчезла сама собой. Возможно, притерлись колодки? У «Гриффина», в свою очередь, старт с места сопровождался чуть заметными вибрациями сцепления.

Поскольку автопоезда мы испытывали без загрузки, разница между моторами в 380 и 420 л. с. была почти незаметна: обе машины выходят «на ограничитель» за 34—36 секунд. Жаль только, максимальная скорость по нашим измерениям оказалась равна 88 км/ч, а не 89 км/ч, как было заявлено. При обгонах скорости всегда чуть-чуть не хватает!

Что же касается расхода топлива, то после испытательных «мучений», когда мы вдавливали педали газа в пол, бортовые компьютеры показали около 31 л на 100 км — повторим, с полуприцепами, но без груза. А при перегоне одних тягачей оба компьютера, как сговорившись, констатировали 22 л/100 км при средней скорости движения 42 км/ч (с учетом толкания в пробках). Думается, что и с грузом машины вполне экономичны.

Двигатель может подогреваться от сети 220 В, второй провод – подача электичества в кабину

НЕМНОГО СЕРВИСА

Рычаг для подъема кабины здесь расположен «правильно», под поднимающейся облицовкой радиатора (это не дает сломать ее при откидывании кабины), причем он же служит... топливомером. Водители-перегонщики подсказали: когда солярка плещется на донышке бака и по указателю в кабине неясно, сколько ее осталось в действительности, делают так. Рычаг состоит из двух частей – толстой и тонкой. Надо опустить его тонкой стороной в бак — и если вся она погрузилась в топливо, значит, тягач без полуприцепа точно пройдет не меньше ста километров.

Если же использовать рычаг по прямому назначению, то для подъема кабины «эрки» придется сделать 126 качков, да еще с изрядным усилием. Кабина «Гриффина» поднимается с не меньшим усилием, но уже за 86 качков, а вот опускаются кабины одинаково — на 54-м качке насоса.

При этом под обоими кабинами мы с удивлением обнаружили незакрепленный шланг вентиляции картера двигателя. Что за сюрприз? Ответ нашелся в памятке для водителя: «Поскольку утеплить металлическую трубку вентиляции картера затруднительно, на зимний период целесообразно снять с нее резиновый шланг».

Если этого не сделать, зимой в трубке намерзнет конденсат и постепенно полностью перекроет ее: в итоге в картере двигателя повысится давление и «выдавит» сальники. Есть и еще один неприятный момент (тоже отраженный в инструкции). Если при –100 °С и ниже не утеплить интеркулер, в нем тоже может замерзнуть конденсат, двигатель потеряет мощность и начнет дымить. А если перед запуском двигателя конденсат растает, то и вовсе может произойти гидроудар в цилиндрах.

Любопытно, что ни в одной другой стране мира, куда экспортируется Scania, таких проблем не зафиксировано! Но в оправдание шведских инженеров скажу, что у двигателей MAN схожие проблемы: на российских MANах в нижней части интеркулера даже сверлится отверстие для слива конденсата.

С самостоятельным обслуживанием тоже проблем нет, только расположение воздушного фильтра (под кабиной, у правого колеса) не понравилось: при его замене вся грязь посыплется на голову!

Конечно, можно найти и другие недостатки: например, ящикам над головой не хватает крышек, дисплеи маловаты и кровать с дополнительными подушками больно мудреная. Но на машинах последних выпусков уже стоит, к примеру, новый щиток приборов. А вскоре (тс-с, мы ничего не говорили!) должны появиться обновленные тягачи — и у них наверняка все недочеты будут устранены.

Но даже нынешние машины очень хороши — вне зависимости от модели и страны производства. Не зря Scania заняла первое место на прошедшем Арктик-тесте, обойдя Volvo FH и Mercedes Actros! Вопрос только в цене: испытанный нами Griffin Space стоит 3 694 500 рублей, R420 — 4 млн 119 тысяч рублей. Гарантия на автомобили одинаковая — один год без ограничения пробега. А доплачивать ли полмиллиона за комфорт и мощность — решать перевозчикам. ●

После испытаний мы с Геной думали-думали, к чему бы толком придраться... Ну разве что воздушный фильтр менять неудобно.

Что мне очень нравится в «Скании»: когда ее проектировали, очень хорошо подумали о водителях. Рука сама ложится на рычаг КПП, регулировка руля и сиденья богатейшая, даже АБС работает ненавязчиво, корректно. «Эрка» – вообще изумительная машина! «Маленькая» Scania тоже хороша, разве что комплектация небогатая и моторный тоннель выше, но на «спалку» залезать все равно удобно.

Уже после испытаний я встретил знакомого: тот раньше ездил на Volvo FH, а в августе 2007 года купил новенький тягач Scania R380. Сейчас пробег уже 165 тысяч км и никаких проблем: ездит только на техобслуживание. «Единственная проблема была зимой – замок двери замерз. Однажды под Омском ночью ударил мороз минус 42 градуса, я спал с включенным «феном» Webasto. С утра проснулся, думал – все, не заведусь. Свеча накаливания поработала пару минут – ту-дум! – и мотор ожил! Scania неприхотлива, лопает любую солярку с нормальных заправок, и расход скромный».

Так что, будь я лет на десять помоложе и поздоровее – занял бы денег и купил бы «эрку»! И влегкую «отбил» бы ее года за три: машина вселяет такую уверенность и чувство надежности, что я готов поехать на ней не задумываясь хоть в Новый Уренгой, хоть в тот же Красноярск.

Дмитрий СИЛИН, дальнобойщик-частник

Автор: Александр Фарнсворт. Фото: Карл-Эрик Андерсон

ЧЕМПИОН В ЛЕГКОМ ВЕСЕ

Чем меньше весит грузовик, тем больше груза он может перевозить. Это веский экономический аргумент для компаний-операторов.

ТЕРМИН «ЛЕГКИЙ ТЯЖЕЛЫЙ ГРУЗОВИК» звучит как явное противоречие, однако именно так можно определить сегмент рынка, которому адресованы грузовики Scania P-серии.

Талантливые конструкторы Scania оснастили свои компактные грузовики P-серии новыми высокомоментными 13-литровыми двигателями Евро 5 с системой EGR (мощностью 360 л. с. и 400 л. с.).

Технология EGR (рециркуляция отработавших газов) сочетает в себе превосходную топливную экономичность с теми преимуществами, которые заключаются в отсутствии необходимости использования каких-либо добавок, а значит наличии на шасси свободного места для размещения дополнительного топлива и оборудования.

НА ПРАКТИКЕ в зависимости от конструкции автомобиля конфигурацию грузовика P-серии можно значительно урезать, оставив лишь самое необходимое, с тем, чтобы свести его массу к минимуму и таким образом максимально увеличить его полезную нагрузку. А с новыми двигателями это не будет отрицательно сказываться на его эксплуатационных характеристиках.

«Мы распространяем наше предложение на более широкий круг покупателей, которым нужны компактные, но тем не менее мощные грузовики, – говорит Кристоффер Найберг, менеджер по продукции отдела магистральных перевозок. – Это чем-то сродни разработке наиболее эффективных способов перевозки топлива и груза на большие расстояния с целью снижения суммарных издержек для компаний-операторов».

Автомобили P-серии специально предназначаются на роль транспортных средств, для которых обязательны удобные условия посадки, а также малая масса и габаритные размеры, но не в ущерб продолжительности безотказной работы или эксплуатационной надежности. К таким транспортным средствам относятся бензовозы, бетономешалки, самосвалы, машины для перевозки легковых автомобилей, а также транспорт аварийно-спасательных служб.

Инженеры Scania рассматривают любую возможность, чтобы уменьшить массу грузовика в максимально возможной степени. «Значение имеет даже материал на сиденьях», – говорит Найберг.

К ЧИСЛУ ЭЛЕМЕНТОВ, обеспечивших самое значительное снижение веса, относится опорно-сцепное устройство седельного тягача с непосредственным монтажом, которое крепится болтами прямо к раме. Такое опорно-сцепное устройство используется для последующего сочленения грузовика с полуприцепом обычным образом. Эта система позволяет экономить до 60 кг по сравнению со стандартной опорной плитой.

Колесная база в 3550 мм вместо стандартных 3700 экономит дополнительно 30 кг. По словам Найберга, еще от пяти до шести килограмм можно выгадать на каждой шине, если выбирать подходящую марку.

«Вы не найдете более легкого грузовика среди Евро 5, чем этот, – говорит Найберг. – А для компаний-операторов все сведется к получению более высокой прибыли». ●

Кристоффер Найберг, менеджер по продукции отдела магистральных перевозок заявляет, что автомобили P-серии и новые высокомоментные 13-литровые двигатели с системой EGR открывают новые возможности для заказа компактных и мощных грузовиков

“Вы не найдете более легкого грузовика среди Евро 5, чем этот”.

Кристоффер Найберг, менеджер по продукции отдела магистральных перевозок

ВМЕСТИТЕЛЬНЫЙ – ЗНАЧИТ ПРИБЫЛЬНЫЙ

Бензовозы, бетономешалки и самосвалы приносят прибыль за счет доставляемых ими объемов груза. Если массу грузовика можно снизить, то он сможет перевозить больше топлива или бетона. А на дальних маршрутах грузовик, способный перевозить больше груза, позволяет обходиться меньшим числом рейсов и тем самым обеспечивает значительную экономию средств для компаний-операторов.

Автор: Анастасия Кондрацкая. Фото: ВАЛЕКС-ИНЖИНИРИНГ

“Это первый автомобиль, собранный в России от А до Я”.

ТЕЛЕВИЗИОННОЕ ВЕЩАНИЕ С КОЛЕС НА SCANIA

В ПЕРВЫЕ В РОССИИ была разработана и построена 12-камерная передвижная телевизионная станция на базе грузового шасси Scania общей грузоподъемностью 14 тонн. Заказ на поставку шасси поступил от московской компании ВАЛЕКС-ИНЖИНИРИНГ, которая специализируется на создании подобных станций под ключ.

Уникальная машина была изготовлена в начале 2009 года для башкирского телевидения (ГУП ТРК «Башкортостан»). Данная ПТС предназначена для обеспечения прямых трансляций, видеосъемок и видеозаписи российских и международных спортивных соревнований и чемпионатов, проводимых на стадионах, во дворцах спорта и залах. ПТС также может быть использована для проведения прямых трансляций и видеозаписи общественно-политических мероприятий и музыкально-развлекательных постановок (концертов, шоу-программ и др.), проводимых в залах заседаний, театральных и концертных залах. Кроме типового подключения к внешним сетям, данная ПТС имеет возможность передачи готового материала через искусственные спутники земли, а также по сетям оптоволоконной связи.

ПТС предназначена для использования в климатических условиях центральной европейской части и южных областей России с перепадом температур от -40 до +50 °С.

«Создать такую станцию довольно трудоемкая задача, необходимо продумать все до мелочей, начиная от компоновки оборудования и заканчивая системами кондиционирования воздуха и расположением мест для работы персонала станций при внестудийном производстве телевизионных программ», – рассказывает заместитель генерального директора ВАЛЕКС-ИНЖИНИРИНГ Михаил Дякин.

Построение станции начинается с выбора шасси, которое должно иметь саморегулирующуюся подвеску и выдерживать нагрузку более 14 тонн. У заказчиков был очень жесткий график по сроку поставки и комплектации шасси, и Scania смогла предложить оптимальный вариант. После этого начались работы по сборке специального кузова, чертеж которого был заранее продуман и готов к исполнению. Кузов автомобиля разделен на технологические отсеки: отсек звукорежиссера, отсек видеорежиссера, технический отсек, общеинженерный и грузовой отсек. В основных рабочих отделах предусмотрены рабочие места для творческого и технического персонала. В качестве стен используются стальные сэндвич-панели. При сборке надстройки необходимо было учесть множество нюансов: обеспечить условия пожарной безопасности – оборудовать заземление, проложить специальный линолеум, а также правильно установить систему кондиционирования и звукоизоляцию. Только когда все было готово, начался монтаж телевизионного и общеинженерного оборудования. В его комплект вошли: 8 переносных цифровых видеокамер SK 900 фирмы Hitachi, 2 видеокамеры с беспроводной системой передач видео- и аудиосигнала, цифровой вещательный видеомикшер Synergy 2 Ross Video, 6-канальный сервер для записи/воспроизведения видео-, аудиосигналов фирмы EVS, программные плазменные видеомониторы с генератором полиэкранных изображений для отсека видеорежиссера, стерео/моно аналоговый звуковой микшер на 96 модулей стерео/монозвука Yamaha, контрольно-измерительная аппаратура для проверки уровня аналоговых стерео- и монозвуковых сигналов. Комплекты видео- и звукового оборудования установлены на технологической мебели, разработанной специально для данного проекта. В его состав вошли консоли пультов, мониторные стеллажи, а также 19-дюймовые стойки для расположения комплекта технологического ТВ-оборудования.

Кстати, в данной ПТС внизу к кузову была изготовлена и надстроена специальная «юбка», куда сложили 10 катушек кабеля для камер и 3 для микрофонов, получилось очень удобно и аккуратно, провода лежат отдельно, не мешают работе и всегда под рукой. Как правило, такие машины строятся около 9 месяцев, а эта ПТС была сделана гораздо быстрее по просьбе заказчика. «Пришлось немного ускориться и работать в режиме нон-стоп, чтобы в сжатые сроки сделать уникальный автомобиль, при этом соблюсти высокие стандарты качества», – сообщает заместитель генерального директора ВАЛЕКС-ИНЖИНИРИНГ Михаил Дякин.

“Управление машиной доверили одному из самых опытных водителей телецентра – Михаилу Фомину”.

20-тонная машина с виду напоминает обычный грузовик, однако SCANIA усилена дополнительными рессорами, смягчающими неровности дороги при движении. «Плавность хода жизненно необходима для чувствительного цифрового оборудования», – поясняет начальник цеха ПТС Рузиль Зайруллин.

Фирма ВАЛЕКС-ИНЖИНИРИГ является единственной компанией на сегодняшний день, которая имеет опыт создания таких ПТС на территории РФ, начиная от создания проекта, монтажа и наладки оборудования и заканчивая обучением эксплуатации специа-листов. Раньше такие машины приходили из Европы в полуготовом виде и были в несколько раз дороже. Сегодня это первый автомобиль, собранный в России от А до Я.

Башкирское телевидение закончило обкатку приобретенной ПТС на шасси Scania и приступило к эксплуатации автомобиля. Так что зрители уже могут оценить новое качество трансляции.

Управление машиной доверили одному из самых опытных водителей телецентра – Михаилу Фомину, работающему на передвижных станциях более 35 лет. В 1980 году он был за рулем ПТС телевидения БАССР и на Олимпийских играх помогал московским телевизионщикам. ●

Текст: Владимир Белей. Фото: «Скан-Юго-Восток», «Баскон Про Логистик»

ПРОЗРАЧНЫЙ ГРУЗ

У того, кто первый раз видит такой автопоезд, возникает вопрос: «Что же возят в этих полуприцепах-саркофагах»? Догадки бывают самые разные, но груз оказывается вполне гражданским – это стекло.

«Автомобили Scania отличает высокий комфорт и низкий расход топлива».

Кристиан Котырба, генеральный директор «Баскон Про Логистик»

КОМПАНИЯ «БАСКОН ПРО ЛОГИСТИК» – профессиональный перевозчик стекла. Фирма была основана несколько лет назад в Польше и занимается перевозкой листового стекла по всей Европе. Сегодня парк польской компании насчитывает более 40 автопоездов-стекловозов.

Около года назад стекольный гигант Guardian построил в России один из самых современных и больших заводов по выпуску стекла в Европе. Именно тогда и возникла необходимость в перевозке продукции нового завода по всей России и за границу. В это же время была основана компания ООО «Баскон Про Логистик», расположенная в Рязани – там же, где и завод Guardian.

Перевозка стекла имеет свои особенности – груз крупный, хрупкий и достаточно тяжелый. «Наши автопоезда работают в очень напряженном режиме, – рассказывает Кристиан Котырба, генеральный директор ООО «Баскон Про Логистик». – Поэтому при выборе марки тягачей мы особое внимание уделяли надежности и долговечности». После долгих переговоров и сравнений выбор пал на Scania. Всего в российском подразделении компании «Баскон» трудятся десять тягачей – все марки Scania, модели R380 LA4 x 2HNA и G380 LA4 x 2HNA.

«Помимо перевозок по России, мы планируем развивать зарубежное направление – будем возить стекло в Беларусь, Украину, Финляндию, Польшу, Германию и в другие страны», – говорит Кристиан. Его слова подкреплены делом – несмотря на молодой возраст, компания уже получила допуск к международным перевозкам. В первый зарубежный рейс поедет тягач Scania R380 LA4 x 2HNA, который компания приобрела в июне у официального дилера «Скан-Юго-Восток».

Отдельно стоит упомянуть про полуприцепы. «Баскон» использует только технику марки Langendorf. Вообще, у полуприцепа-стекловоза достаточно сложная и интересная конструкция. Например, как таковых нет осей – каждое колесо находится в своей нише. Это сделано для того, чтобы максимально увеличить погрузочную высоту – стекло располагается как раз между колесными нишами. Листовое стекло размером 3x6 м грузится пачками, в каждой упаковке примерно 17 листов, а в полуприцепе – 7 – 8 упаковок. Пачки грузятся на специальную подставку, которую полуприцеп подцепляет и автоматически загружает. Стоит отметить, что для работы с такими полуприцепами на тягачи пришлось установить более высокие седла.

«У нас серьезные планы развития бизнеса в России», – резюмирует Кристиан. – Мы пришли всерьез и надолго, поэтому и нынешний кризис рассматриваем как временное явление, которое необходимо пережить. В перспективе – дальнейшее расширение парка и географии перевозок». Пожелаем и мы успехов этой молодой и амбициозной компании, занимающейся перевозкой прозрачного груза. ●

Текст и фото: Петр Соболевский

ЭЛЕКТРОСТАНЦИЯ С ДВИГАТЕЛЕМ SCANIA

На Вяземском электротехническом заводе состоялся торжественный запуск первой дизельной электростанции с двигателем Scania.

Размещение заказа на производство электростанции с использованием двигателя всемирно известного концерна Scania стало возможным благодаря сотрудничеству с компанией ЗАО «Автономный ЭнергоСервис», которая уже многие годы занимается продажей дизельных электростанций в России, а теперь является и официальным партнером фирмы Scania по поставкам промышленных двигателей Scania.

«Реализация этого проекта стала возможной благодаря эксплуатационной надежности и высокой мощности двигателей Scania, а также за счет совместимости двигателей Scania с генераторами, как западных, так и российских производителей», – сказал коммерческий директор ЗАО «Автономный ЭнергоСервис» Василий Беляков.

Первая дизельная электростанция с двигателем Scania АД-500 будет обеспечивать электроэнергией дилерский центр «Скания Сервис» в городе Голицыне.

Компактные размеры двигателя позволили сделать установку максимально удобной. Данная дизельная электростанция имеет контейнерное исполнение с размерами стандартного 12-футового контейнера, что очень удобно для транспортировки.

Линейка двигателей Scania для дизель-генераторных установок состоит из 5-цилиндровых двигателей рабочим объемом 9 литров, а также 12-литровых шестицилиндровых и 16-литровых двигателей V8. Мощностная гамма дизелей Scania покрывает диапазон от 180 до 500 кВт электроэнергии, а при возможности синхронизации электростанций между собой общая мощность практически неограниченна.

Дизель-генераторные электростанции с двигателями Scania будут поставляться в полностью готовом к работе виде: на отдельной раме, в контейнерном исполнении или на прицепе, шасси или салазках. «Это первый опыт поставки двигателя Scania на российский рынок для дизель-генераторной установки. Высокие технико-экономические показатели двигателей Scania, их надежность и экологичность без сомнения будут способствовать росту спроса на такое оборудование, и мы уверены, что электростанции с нашими дизелями найдут своего покупателя», – сказал представитель ООО «Скания-Русь» Петр Соболевский. ●

Текст: Николай Мордовцев [журнал «Рейс», № 8 (30), 2009]. Фото: Михаил Ахматов

СИДЯ НА СКАМЕЙКЕ

Самосвалы Scania грузоподъемностью 20 и 25 тонн широко распространены в России.

Шведы подобрали несколько производителей самосвальных установок – немецкую фирму Meiller – Kipper, польский филиал голландской HYVA, одна из выбранных наших фирм – «Бецема». У самосвалов 6х4 кузова объемом 18 м³, на четырехосники грузят до 22,5 кубометра.

РОССИЙСКОЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО Scania было первым из «большой семерки», кто предложил нашим перевозчикам бюджетную комплектацию седельных тягачей, учитывающую не столько особенности эксплуатации, сколько их тогдашнюю бедность. После дефолта 1998 года страна только начинала оживать. В 2002 году стартовал проект Scania Griffin, если в 2001 году Scania продала всего 371 автомобиль, то в 2008-м – только самосвалов 1475. Понятно, львиную долю продаж составляли седельные тягачи, но спрос наших перевозчиков на самосвалы рос год от года, порой увеличиваясь двукратно. Не мудрено, что к продажам самосвалов на российском рынке специалисты Scania подошли не менее творчески, чем в свое время к продажам тягачей. Сейчас действует программа «Russian tipper» – «Русский самосвал», в соответствии с которой созданы отвечающие требованиям массового российского перевозчика модификации самосвалов Scania. В них на выбор клиенту предлагают только цвет кабины, но при формировании специальных заказов возможны любые комплектации, а также исполнение узлов и агрегатов.

ДВИГАТЕЛЬ
У компании Scania достаточно обширная линейка двигателей: 9-, 11- и 12-литровые рядные моторы и 16-литровые V-образные «восьмерки». Всего более 20 вариантов мощности с диапазоном от 230 до 620 лошадиных сил и моментом от 1050 до 3000 Н. м. Почти все они могут стоять на самосвалах и прочей технике строительного назначения, но только самосвалы тогда получатся очень разными…

Дизели объемом 9 литров с 2005 года стали пятицилиндровыми. Своим рождением столь экзотические моторы обязаны выбранным курсом Scania на унификацию. Современные двигатели Scania построены по модульному принципу – у них унифицированы раздельные для каждого цилиндра чугунные четырехклапанные головки и поршневая группа. Диаметр поршневой – 127 мм, но ходы разные. Без сомнения, такая унификация выгодна не только шведам, но и перевозчикам. В первую очередь – при приобретении автомобиля, ведь мотор должен получаться несколько дешевле, чем у конкурентов. Затем в эксплуатации – в случае поломки нет проблем с запчастями, и они тоже должны быть не очень дорогими. А кроме того, ведь не может же сразу пробить все шесть прокладок у головок, наверняка только одну, а она стоит значительно меньше, чем единая под общую головку. Выгодно и дилерам Scania – на складах нужно меньше полок забивать запчастями к поршневой. Такой полной унификации нет у фирм-конкурентов! Однако у схемы с раздельными головками есть и недостаток – сложно придать требуемую жесткость извечному «тандему» блок – головка для увеличения давления сгорания. Специалисты говорят, что с такой схемой добиться уровня Евро 6 будет проблематично. Но нам до этих норм еще далеко, и пока с Евро 3 сомневаться в надежности моторов Scania нет оснований.

Конструктивно все моторы шведских «скамеек» сходны, у них чугунный блок, мокрые «гильзы», распредвал в блоке, «коромысла» со штангами, привод ГРМ со стороны маховика. Только у 9-литровой «пятерки» есть еще два уравновешивающих балансирных вала, понятно, что рядным «шестеркам» они ни к чему. Вентилятор системы охлаждения на всех моделях двигателей оснащен надежным поликлиновым ремнем и приводной электромагнитной муфтой с управлением от электронного блока. В системе смазки есть водомасляный теплообменник, он поддерживает

У Scania есть полнопроводные самосвалы 6х6

Топливозаборник может быть с подогревом тасолом

Моторы с раздельными четырехклапанными головками

Моторы проектировались по модульному принципу

Вентилятор с приводной электромагнитной муфтой

Управление коробкой – системой тяг и рычагов

Подогрев фильтра-отстойника включается клавишей

Одна из тяг управления коробкой передач

Пучки проводов, идущие к электронным системам двигателя, проложены поверху. Надежно, да и ремонтировать проще

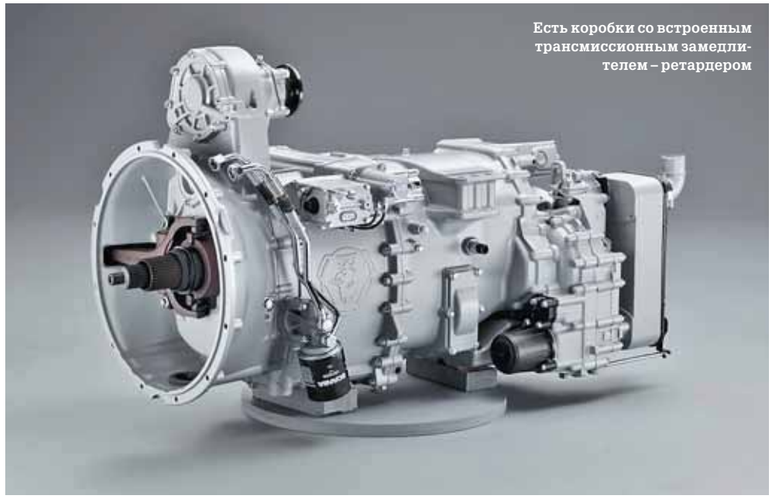
оптимальную температуру масла. Интересно, что из западных производителей, наверное, только Scania осталась верна масляной центрифуге. У нас даже КамАЗ перешел на полнопоточные фильтры, конструкторы говорят – она без разбора отсеивает и грязь, и присадки. Те, кто знает двигатели Scania третьей серии, помнят, что тогда моторы еще были с механическими ТНВД. Однако это были дизели уровня Евро 1 и Евро 2, для достижения больших экологических высот шведы свои моторы уже давно оснащают топливной системой с электронно-управляемыми насос-форсунками. В зависимости от исполнения мотора давление впрыска достигает 1500 бар и выше. Интересно, что эти топливные системы Scania разрабатывала совместно с американской двигателестроительной компанией Cummins. Высокое давление, точность цикловой подачи, прецизионность электронно-управляемых топливных систем предъявляют повышенные требования к очистке солярки от примесей. Для этого шведы ставят дополнительный фильтр-отстойник, но в отличие от конкурентов электроподогрев включается не автоматически при температуре ниже 5 градусов Цельсия, а клавишей на панели, и отстой сливается вручную через краник.

Важно, что Scania не применяет впрыск водного раствора мочевины в отработавшие газы, то есть не надо тратить деньги на AdBlue на двигателях уровня Евро 4 и Евро 5. Scania отдала предпочтение рециркуляции отработавших газов – системе EGR. Несколько лет назад шведы этим ходом дополнительно привлекли новых покупателей в Западной Европе. Тогда там мочевина была в дефиците, примерно как у нас сейчас.

Мало кто знает, что в проект Scania Griffin кроме тягачей входили и самосвалы, а также бетоносмесители на трехосных шасси с 9-литровыми 310-сильными двигателями Евро 2. Однако спрос оказался невысоким, нужны были более мощные моторы, специальные шасси, колесная формула 8x4. Как только это стало ясно, на самосвалах начали применять более мощные 11-литровые дизели DC11. Из имеющихся четырех вариантов настройки мощности – 340, 380, 420 и 470 лошадиных сил – основной выбрали 380-сильную. Неполное использование мощностного потенциала типично для самосвала – работа у него нелегкая, а потому лучше использовать менее форсированный двигатель, но с хорошим крутящим моментом. С конца 2007 года на самосвалы, поставляемые в Россию, устанавливают новые 12-литровые дизели той же мощности. У DC12 диапазон мощности: от 340 до 470 лошадиных сил и момент от 1700 до 2200 Н. м. Самый мощный дизель оснащен системой «Турбокомпаунд». Еще одна турбина через вязкостную муфту и редуктор «подкручивает» коленвал. Дармовая энергия отработавших газов дает прибавку в 50 «лошадей»! Но в России такие моторы – большая редкость.

У двигателей Scania есть возможность отбора мощности для гидронасосов и различных надстроек, как в движении, так и на стоянке. Для этого используется привод от шестерен газораспределения, расположенных со стороны маховика, они сделаны в расчете на огромный передаваемый момент. У 11-литрового дизеля на стоянке отбирается 1200 Н. м и 600 Н. м в движении. Такой отбор надежнее, экономичнее и значительно легче, чем отдельный двигатель для привода. Если сравнивать с традиционными «навешиванием» насосов и КОМ на коробку передач, то при подключении их к шестерням ГРМ облегчается работа сцепления.

Оказывается, температура чуть ниже нуля и высокая влажность плохо переносятся не только людьми, но и дизелями с интеркулерами. Известны случаи, когда на Scania при долгой работе на холостом ходу обмерзали теплообменники наддувочного воздуха. Устраняя обмерзание, приходилось отогревать и продувать теплообменник воздухом. Шведы рекомендовали утеплять интеркулер полиуретановой пенкой. С подобной проблемой сталкиваются при применении теплообменников с вертикальным расположением трубок. Инженеры MAN советуют просверлить в нижней точке теплообменника отверстие диаметром 4–5 миллиметров. Так как в нем избыточное давление, то пыль в него не попадает, а вот влага вытечет.



Есть коробки со встроенным трансмиссионным замедлителем – ретардером

ТРАНСМИССИЯ

Если для седельных тягачей проекта Scania Griffin наиболее распространенным сцеплением было диафрагменное, однодисковое диаметром 430 мм, то для самосвалов возможна установка двухдискового диаметром 380 или 394 миллиметра. А можно и вовсе обойтись без сцепления – под заказ поставят гидромеханический «автомат» Allison. В последнее время на грузовики Scania ставят ведомые диски с накладками увеличенной толщины 5 мм вместо 3 мм, как ранее. Шведы утверждают, что на магистральных перевозках срок службы сцепления сопоставим с ресурсом самого автомобиля!

У двух шведских производителей тяжелых грузовиков, Scania и Volvo, свой особый подход к конструкции коробок передач – они не делают их 16-ступенчатыми, как немцы в ZF или Mercedes. Коробки для флагманских моделей грузовиков сделаны 12-ступенчатыми. В основной коробке – три передачи, двухступенчатый повышающий редуктор-делитель установлен перед ней, а понижающий планетарный демультипликатор – сзади. Если все перемножить (2x3x2), получится 12, но в арифметике есть и сложение. В картере делителя нашлось место еще одной передаче с очень большим передаточным числом, у нас ее называют «черепаха». Но если перещелкнуть клавишу делителя, то появляется еще одна скорость. Итого получается: 12+2 «ползучих» – как пишут в спецификациях. Самые простые 8- и 9-ступенчатые у Scania подобны нашей ЯМЗ-239 – четыре передачи в основной коробке и пристыкованный к ней сзади двухдиапазонный демультипликатор. Девятая передача сделана «ползучей» и работает с приводом от промежуточного вала. Есть и механическая электронно-управляемая коробка Scania Opticruise, которая может быть 9- или 12-ступенчатой. В последнее время в Европе подобные коробки устанавливают более чем на половину грузовиков строительного назначения.

С 2006 года Scania обновила модельный ряд коробок передач, предыдущее семейство

Передние балки со спрямленными шкворневыми ушами – гарантия хорошего дорожного просвета у самосвала

Технические характеристики

Марка	Scania P380 CB6x4	Scania P380 CB8x4
Длина x Ширина x Высота, мм	7800 x 2500 x 3230	8980 x 2500 x 3230
Полная масса, кг	36 000	45 000
Масса перевозимого груза, кг	23 500	30 000
Объем кузова, м³	14 – 16	18 – 20
Max скорость, км/ч	90	
Двигатель/рабочий объем, л	DC12 17 / 11,7	DC12 17 / 11,7
Мощность, л. с. при об/мин	380 при 1900	
Крутящий момент, Н. м при об/мин	1900 при 1100 – 1300	
Коробка передач	9-ступенчатая, Scania	
Сцепление	Однодисковое, диаметром 430 мм	
Замедлитель	Моторный, декомпрессионный	
Ведущие мосты	С двойной главной передачей, со ступичными планетарными редукторами, с блокировками дифлов	
Топливный бак, л	500	
Ходовая часть	Подвеска спереди и сзади рессорная; тормоза барабанные, с пневмоприводом и ABS; шины: впереди 385/65R22,5; сзади 315/80 R22,5	

У ведущих мостов свои сменные масляные картонные фильтры

Вторая рулевая ось с двумя продольными тягами. Есть свой гидроцилиндр

Заслонка на распределителе отгорает через два-три года

У самосвалов 6x4 и 8x4 задняя подвеска одинаковая

Переднюю подвеску надо не лениться шприцевать

Тормоза у самосвалов только барабанные

Рессоры малолистовые и длинные, а потому мягкие

За маятниками четырехосников надо следить особо

Ход балансира задней подвески ограничивают цепи

отработало более 15 лет, но и по сей день идет на сборочный конвейер. Новые коробки спроектированы по модульному принципу, а кроме того, собраны в более прочных тоннельных картерах, с вертикальными разъемами. У них нет огромных люков под механизм переключения, и потому нет концентраторов напряжений, способных разорвать корпус. Коробки нового поколения можно легко отличить еще и по материалу картеров. У новых они алюминиевые, а не чугунные, как прежде, но из высокопрочного чугуна, отливают заднюю часть коробки, наиболее нагруженную крутящим моментом. Старые 9-ступенчатые коробки имеют обозначение GR 900, а новые – GR 905. Именно их ставят на трех- и четырехосные самосвалы Scania. Они рассчитаны на крутящий момент до 2200 Н. м, а диапазон передаточных чисел – от 16,41 до 1,00. Более серьезные 12+2-ступенчатые коробки моделей GRS 900 или GRS 905 с таким же диапазоном, но с более мелко «нарезанными» передачами для самосвалов 6x4 и 8x4 надо заказывать. Зато они идут на полноприводные трехосники, хотя у них еще есть и раздатка с пониженным рядом.

Еще одна особенность сканиевских коробок передач – система смазки снабжена своим сменным картонным фильтром, схожим по виду с масляным для жигулевских моторов. Фильтры стоят и на ведущих мостах Scania. Согласитесь – редкая забота о чистоте, но зато и масло служит более 150 тысяч километров.

На самосвалы Scania грузоподъемностью от 20 тонн устанавливают ведущие мосты со ступичными планетарными редукторами. Это наиболее правильный вариант для таких тяжелых условий работы. Полуоси меньше нагружены крутящим моментом, а клиренс под балкой больше. Конечно же, в дифференциалах ведущих мостов Scania есть и блокировки – без них самосвалу на стройке, а тем более в карьере нечего делать. Интересно, что у ведущих мостов трех- и четырехосника одинаковое передаточное число – 4,27, что удивительно при одинаковой мощности двигателя и коробках. Большее число – 5,14 только у самосвалов Scania 6x6.

ШАССИ

Так заведено всеми производителями, что раму для самосвалов делают значительно прочнее, чем для магистральных грузовиков. Scania здесь – не исключение. Есть несколько исполнений шасси, но для самосвалов применяют только класс «C» или «G», наиболее приспособленные для перевозки тяжелых грузов по скверным дорогам. Те самосвалы, которые поставляются в Россию по проекту «Russian tipper», имеют раму с двойными лонжеронами высотой 280 мм, с полками 90 мм и суммарной толщиной около 14 мм. При этом надо помнить, что шведская сталь считается, чуть ли не эталоном прочности. Лонжероны по всей длине одной высоты, вставка идет от задней траверсы рамы и почти до кронштейнов амортизаторов переднего моста. Способ крепления траверс и кронштейнов – на высокопрочных самоконтрящихся болтах и холодной клепке. Это надежные соединения, удобные в ремонте.

В передней подвеске применены современные малолистовые рессоры, с зазорами где-то в 10 мм почти по всей длине, друг друга они касаются только в центре и краями. На трехосниках передний мост выдерживает нагрузку в 9 тонн, он подвешен на четырехлистовых рессорах, с шириной листа 90 мм и толщиной 28 мм. На четырехосных самосвалах в рессорах на втором управляемом мосту только три листа – видимо, шведы считают это достаточным. Гарантия увеличения дорожного просвета – балка со спрямленными шкворневыми ушами, она одинакова и для трехосного самосвала, и для четырехосного. Понятно, что главным отличием самосвала 6x4 от 8x4 является измененный рулевой привод. У четырехосника дотянуться до второго моста шведы решили через две дополнительные продольные тяги, установленные последовательно, и два маятника для них.

Задняя тележка рассчитана на нагрузку в 30 тонн, то есть по 15 000 кг на мост. Балансир задней подвески сопрягается с осью через втулки, причем материал, из которого они сделаны (пластмасса или биметалл), может быть разным в зависимости от года выпуска и класса шасси. Чтобы подобраться к гайкам оси балансира, нужно отвернуть резьбовую крышку. Это примерно так же, как на передних ступицах наших «газонов», для этого отштампован здоровенный шестигранник. Еще одна особенность балансирной подвески самосвалов Scania – ограничительные цепи, прикрученные к раме и обоим концам балансира. Внешне цепи кажутся чуть толще, чем у иной «Жучки», но мост держат надежно и на машинах с пробегом не видно следов обрыва. Задние рессоры – пакеты по 10 листов, толщиной 25 мм и шириной 90 мм. У балансиров применены мощные стремянки, но гайки прикручены снизу. Если понадобится их подтянуть, то придется это делать с ямы или «разувать» ведущие мосты.

Тормоза у самосвалов, поставляемых в Россию, только барабанные, такие же стоят и на магистральных Scania Griffin. Из конструктивных отличий можно выделить только установку тормозных камер с энергоаккумуляторами и на вторую управляемую ось самосвалов 8x4. Конечно же, такой стояночный тормоз на шесть колес действует эффективнее, чем на четыре.

Как и многие производители шасси для самосвалов, Scania оказалась сторонником применения не только шин разного рисунка, но

Кабина P самосвала Scania довольно комфортабельная и теплая. Единственный недостаток – скрипучий пластик

МНЕНИЕ

В нашей организации 41 самосвал Scania – 40 автомобилей 6x4 и один полноприводный 6x6. Машины закупались в три этапа, и сейчас автомобилям из первой партии почти три года, пробег около 250 тысяч километров. Работают в три смены. За все это время с двигателями не было проблем. Единственный случай – на машине с пробегом в 30 тысяч лопнула пластмассовая крыльчатка вентилятора. Но в этом виновата не сама Scania, а ее поставщики. Масло применяем синтетическое Shell – зимой, при запуске, подогревателем пользуемся редко. Периодичность замены масла – 20 тысяч километров. Два раза меняли сцепление, но в этом виноваты водители – видимо, где-то на стройке «подожгли» диск. Коробки передач надежны, привод «системой тяг и рычагов» тоже не досаждает поломками.

Единственная поломка ведущего моста связана тоже с водителем. Машина работала на свалке, и он не заметил, что пробил сменный масляный фильтр на мосту – от масляного голодания «подгорели» подшипники. Вообще на стройках случается всякое – бывает, даже вырывают «с корнем» энергоаккумуляторы на ведущих мостах. В тормозах иногда приходилось менять регулировочные рычаги-трещотки с «автоматом», мы пробовали заменить их на обычные, но в конечном счете отказались от этой затеи. Родные тормозные накладки служат почти по 80–100 тысяч километров, те что мы наклепываем сами – до 50 тысяч. То, что колеса на мостах разного размера, конечно, не очень удобно, приходится держать на объекте резервные запаски. У нас машины в основном с самосвальными установками HYVA, но есть и «Бецема». На красногорских установках оказались надежнее гидронасосы, но хуже окраска.

Владимир ИВАНОВ,
начальник автоколонны
ООО «УСЛ – механизация», Москва

Ступени алюминиевые, панели – пластмассовые

Таких то ли крыльев, то ли подкрылков нет ни у кого!

Выделено даже специальное место для лопаты

Эти фары надо обязательно прятать за решетку

Многофункциональный руль есть даже на самосвале

Рулевая колонка, регулируемая пневмофиксатором

Подвеска кабины четырехточечная, на пружинах

Под панелью – диагностические пневморазъемы

и разного размера для управляемых и ведущих осей. Впереди устанавливают шины 385/65R 22,5, а на задние мосты – обычного размера 315/80R с посадкой на 22,5 дюйма. Запаска на борту единственная, реально вешают того размера, что может понадобиться колесам ведущих мостов, но в спецификациях указывают широкопрофильную шину.

КАБИНА

Для грузовиков строительного назначения установка флагманской кабины R возможна только в дневном варианте: чуть удлиненная и с низкой крышей. Зато более узкие кабины серии P ставят в двух исполнениях. Первое действительно самосвальное – короткая CP14 с задней стенкой, приваренной почти что за стойкой двери. Второе – CP16, с чуть увеличенным пространством за счет большей длины. Кабины P установлены на раме ниже, чем кабины R, и потому внутрь больше выпирает шахта моторного отсека. Но зато с такой кабиной проще монтировать различные надстройки.

Первое, на что обращаешь внимание – это правильный трехэлементный стальной бампер. В случае необходимости поврежденные детали можно заменить по отдельности. Внешне он похож на пластмассовый, но, хорошенько стукнув по нему кулаком, чувствуешь железную прочность. Но без пластмасс современного грузовика не бывает, и на Scania из них сделаны многие панели облицовки. Решетки на блок-фарах функциональны и лишний раз подчеркивают двойное строительно-армейское назначение шасси, но почему-то они полностью не поднимаются, что затрудняет обслуживание, а со временем их петли отгнивают. Две решетчатые алюминиевые ступени прикручены с надежному стальному каркасу. Они не трясутся, даже когда в кабину забирается крупный мужчина.

На первых тягачах проекта Scania Griffin применяли рулевую колонку, лишенную регулировок. За рулем удавалось более-менее комфортно устроиться лишь благодаря удобному креслу с широким набором настроек. Сиротский уровень комфорта мало кого устраивал, и скоро на все модели Scania, поставляемые в Россию, стали ставить колонку с регулировкой и пневмофиксатором. В отличие от седельного тягача, где кабина оборудована четырехточечной пневмоподвеской, на самосвале применена тоже четырехточечная подвеска, но на пружинных стойках. Подвеска довольно мягкая, но, по отзывам водителей, бывают случаи, когда на хороших «волнах» стойки пробивают. И хотя есть регулировки для дополнительного поджатия пружин, ими никто не пользуется. Впереди у подвески кабины сделаны особые петли, которые при фронтальном столкновении автомобиля с препятствием позволяют кабине несколько приподниматься, тем самым гася часть энергии удара. Такой способ повышения пассивной безопасности уже давно стал интернациональным и применяется на всех современных безкапотных грузовиках.

Залог долговечности кабины Scania – качественная шведская сталь, да еще и оцинкованная, а также грунтовка, мастики, краска от самых именитых производителей. Но этим она мало отличается от своих конкурентов из «большой семерки». Однако Scania – единственный производитель грузовиков, который снабжает колесные арки кабины дополнительными пластмассовыми брызговиками. Это что-то наподобие локеров для легковых автомобилей, но они закреплены на раме и сверху почти полностью закрывают передние колеса. Ясное дело, что такая защита не будет лишней в России, кроме того, водитель не перемажется в грязи, добираясь в случае необходимости к двигателю. Если же нужно обслуживать передний мост и подвеску – подкрылки легко снять. ●

ВЫИГРАЙТЕ ПРИЗ С ЖУРНАЛОМ «SCANIA ПО-РУССКИ»

У вас есть шанс выиграть приз от Scania. От вас требуется просто прочитать журнал «Scania по-русски» №2 (28), 2009 г. и ответить на 10 вопросов. Заполните табличку, помещенную ниже, и отправьте ваши ответы в адрес ООО «Скания-Русь» любым удобным вам способом.

ВОПРОСЫ:

1. Сколько единиц техники участвовало в Автомарафоне Scania?
1) Четыре
X) Пять
2) Шесть

2. Кто из дилеров первым получил Сертификат DOS-3?
1) «Скания-Сервис»
X) «Петроскан»
2) «Север Скан»

3. Какой город не участвовал в «Автомарафоне Scania»?
1) Тюмень
X) Самара
2) Саратов

4. Где работает первая передвижная телестанция на базе шасси Scania?
1) В Башкирии
X) В Москве
2) В Узбекистане

5. Номер горячей линии Scania?
1) 8 800 555 55 00
X) 8 800 505 55 00
2) 8 800 505 00 55

6. Где собиралась Scania G380 LA 4x2 HNA Griffin Space, проходившая тест-драйв перед автомарафоном?
1) Швеция
X) Бразилия
2) Россия

7. Как звали водителя – участника автомарафона, который был за рулем тягача R420 LA 4x2 HNA highline?
1) Михаил Алимов
X) Михаил Мартынюк
2) Алексей Ларионов

8. В каком месяце пройдет выставка в Сочи «Черноморский автосалон»?
1) Сентябрь
X) Октябрь
2) Ноябрь

9. Какая мощность двигателя первой дизель-генераторной станции в России?
1) 500 кВт
X) 450 кВт
2) 350 кВт

10. Объем топливного бака самосвала P 380 CB 6x4 составляет?
1) 450 л
X) 500 л
2) 550 л

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Ответы принимаются до 15 ноября 2009 года по адресу: 117485, Россия, Москва, ул. Обручева, д. 30/1, строение 2, бизнес-центр «Кругозор» или на электронную почту: pr@scania.ru или по факсу +7(495) 787-50-05.

Не забудьте указать в письме: Конкурс «Scania по-русски» и ваши координаты:
ФИО: _____
Индекс, адрес_____
_____
Контактный телефон_____

* Призы Scania получат первые 10 участников, приславшие правильные ответы. Сотрудники Scania и их родственники не могут участвовать в этом конкурсе.
** Ассортимент призов может быть скорректирован по усмотрению компании ООО «Скания-Русь».

ДИЛЕРСКАЯ И СЕРВИСНАЯ СЕТЬ SCANIA:

Архангельск
Флагман Трак Сервис
Тел.: (8182) 44 77 00

Волгоградская обл., г. Волжский
ВолгаСканЦентр
Тел.: (8443) 29 71 84

Вологодская обл., г. Череповец
Автоторгцентр
Тел.: (8202) 69 40 48

Воронеж
Сканеж
Тел.: (4732) 46 05 20

Екатеринбург
ЕвразСкан
Тел.: (343) 379 45 01

Екатеринбург
УралСкан
Тел.: (343) 379 37 99

Калининград
Автомеханика
Тел.: (906) 238 52 69

Кострома
АвтоСканКострома
Тел.: (4942) 22 03 01

Краснодар
Краснодар-Скан
Тел.: (918) 377 58 05

Красноярск
СибСканСервис
Тел.: (391) 273 71 71

Липецк
Скания Черноземье
Тел.: (4742) 48 28 04

Москва
Север-Скан
Тел.: (495) 994 08 82

Москва
Минское шоссе
Горьковское шоссе
Скания Сервис
Тел.: (495) 787 50 01

Москва
Скан-Юго-Восток
Тел.: (495) 503 83 44

Набережные Челны
Компания Альфа
Тел.: (8552) 77 82 82

Нижний Новгород
Агат-Скан-Сервис
Тел.: (831) 220 00 33

Нижний Новгород
Транссервис
Тел.: (831) 274 85 67

Новокузнецк
Кемерово-Скан
Грузовые Машины
Тел.: (3843) 70 50 05

Новосибирск
СибТракСкан
Тел.: (383) 303 12 80

Омск
Барс-Авто
Тел.: (3812) 32 22 22

Оренбург
ОренбургСканСервис
Тел.: (3532) 30 00 03

Пермь
Прикамье-Скан
Тел.: (342) 294 58 63

Ростов-на-Дону
Транс-Абсолют
Экспорт-Импорт
Тел.: (863) 291 93 33

Самара
СамараСкан
Тел.: (846) 373 87 73

Санкт-Петербург, промзона «Парнас»
НордСкан
Тел.: (812) 448 06 25

Санкт-Петербург, г. Сертолово
Петроскан
Тел.: (812) 593 80 90

Санкт-Петербург, пос. Шушары
Петроскан
Тел.: (812) 449 80 90

Саратов
Балтранс
Тел.: (8452) 79 99 93

Сургут
ЮграСкан
Тел.: (3462) 51 80 45

Сыктывкар
Холдинг ДАВПОН
Тел.: (8212) 29 18 00

Тольятти
Инкомцентр-Скан
Тел.: (8482) 20 24 74

Тула
ТулаСкан
Тел.: (4872) 25 15 96

Тюмень
ТюменьСкан
Тел.: (3452) 42 60 62

Уфа
УфаАвтоСкан
Тел.: (347) 292 91 61

Челябинск
Южный Урал Скан
Тел.: 8 800 100 04 10

Ярославль
СканТрак
Тел.: (4852) 72 18 74